

Міністерство освіти і науки України  
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Харківський обласний осередок Всеукраїнської громадської організації  
«Українська асоціація економістів-міжнародників»  
Студентське наукове товариство

# **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

**Матеріали XI науково-практичної  
конференції молодих вчених  
25 березня 2016 року**

Харків 2016

**УДК 339.94 (477:470+571) (063)**  
**ББК 65.59я431**  
**A437**

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних  
економічних відносин (протокол № 8 від 17.02.2016)

Друкуються за рішенням Вченої Ради факультету  
міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна  
(протокол № 9 від 18.02.2016)

*Редакційна колегія:*

Сідоров В.І., канд. екон. наук, проф., декан факультету  
Голіков А.П., докт. геогр. наук, проф., зав. кафедри  
Казакова Н.А., канд. геогр. наук, професор  
Непрядка Н.В., канд. екон. наук, доцент  
Ханова О.В., канд. геогр. наук, доцент  
Касьян С.А., старший викладач

*Адреса редакційної колегії:*

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,  
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу,  
61022, Харків, пл. Свободи, 6, к. 378,  
тел. (057) 707-51-60, e-mail: meo@karazin.ua

**A437    Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин.** Матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених 25 березня 2016 року. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2016. – 378 с.

УДК 339.94 (477:470+571) (063)  
ББК 65.59я431

## ЗМІСТ

### Секція 1

#### **ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ..... 8**

---

<b>Аліашрафлі Г. Р. огли</b> Чинники глобалізаційних процесів в міжнародних економічних відносинах.....	8
<b>Бохан А.В.</b> Міжнародний респект екологічного іміджу ділового туризму .....	10
<b>Бикова М.О. / Bykova M.A.</b> The Convergence of Knowledge, Technology and Society (CKTS) in the U.S. Science Policy .....	13
<b>Глазкова А.С.</b> Інтеграційні процеси в економіці в умовах науково-технічного прогресу .....	15
<b>Горденко А.В.</b> Глобальні тренди світового розвитку в умовах конвергенції знань, технологій та суспільства .....	17
<b>Калугіна М.О.</b> Міжнародна інвестиційна діяльність Японії в умовах глобалізації .....	21
<b>Колесніченко А.А.</b> Особливості діяльності ТНК на світовому інформаційному ринку .....	24
<b>Кривуц Ю.Н.</b> К определению понятия «свободная торговля» .....	27
<b>Нгуен Ш.Т.</b> Мировой брендинг: роль в деятельности ТНК и обзор некоторых отраслей.....	32
<b>Панкова Ю.М.</b> Вплив культурного фактора на міжнародний бізнес .....	35
<b>Святуха І.А., Матюшенко І.Ю. / Sviatukha I.A., Matyushenko I.Y.</b> Open Access Model and Its Current Implementation for R&D Sector in Poland and Ukraine.....	38
<b>Трущенко Г.І.</b> Реконструкція міжнародних фінансових відносин в умовах глобалізації світової фінансової системи .....	42
<b>Турченко А.В.</b> Економічні інтереси України у зв'язку з інтеграцією до Європейського Союзу .....	46
<b>Уманская В.В.</b> Страны группы Рио в системе международных экономических отношений .....	50
<b>Фоміна Є.В.</b> Роль інноваційних кластерів в інтелектуалізації економіки.....	53
<b>Шолом А.С. / Alina S. Sholom</b> Developing Countries in the Global Value Chains: Bali and Nairobi Outcomes.....	57

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК .....62

**Авагімова А.А.**

Сутність та значення міжнародних транспортних коридорів..... 62

**Бакманян К.А.** Перспективи експорту України в умовах дії

Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою ..... 65

**Василенко Д.О.**

Міжнародна міграція трудових ресурсів у країнах Східної Європи ..... 68

**Вітохін І.О.** Особливості розвитку світового господарства на сучасному етапі... 71

**Волков О.Р.** Сучасні тенденції розвитку

міжнародної торгівлі на світовому ринку військової авіації ..... 75

**Вьонг Кіеу Тиен** Транспортная инфраструктура Сингапура ..... 78

**Гавришук О.С.**

Становлення торговельних відносин між Україною та Японією ..... 82

**Гайдей Н.С.** Перспективы исламской финансовой системы ..... 86

**Гасім С., Бабенко М.М.** Сучасні тенденції розвитку

зовнішньоторговельних відносин Малайзії..... 89

**Глейзерман Є.Г.** Тенденції розвитку міжнародного туризму

в країнах Центрально-Східної Європи..... 92

**Головко Ю.Ю.** Сучасний стан зовнішньої торгівлі США..... 95

**Григоров І.М.** Економічні інтереси та їх класифікація..... 99

**Григорова Г.О.**

Аукціонна торгівля в Північній Америці: досвід для України (на прикладі північноамериканського хутрового аукціону NAFA)..... 103

**Григорова-Беренда Л.І., Карпенко К.Г.** Приватизація стратегічних

об'єктів державної власності в країнах ЄС: досвід для України ..... 107

**Григорова-Беренда Л.І., Носова К.В.**

Реалізація політики сприяння експорту СOT

до найменш розвинених країн (на прикладі Бангладеш) ..... 112

**Дейнека Е.Д., Казакова Н.А.**

Последствия вынужденной миграции

для стран-реципиентов (на примере стран Европейского Союза) ..... 115

**Дейнеко В.А.** Економічне співробітництво України з країнами –

провідними експортерами (Німеччина, Китай, США та ОАЕ) ..... 119

**Джафарова Л.М.** Форми та методи міжнародної торгівлі

в сучасному світовому господарстві ..... 124

**Ємельянова Ю.В.** Зовнішньоекономічна діяльність Австрії: стан та перспективи розвитку..... 126

**Загребельна К.І.** Вплив внутрішньої міграції

на соціально-економічне становище України ..... 129

**Златкіна О.Д.**

Вища освіта КНР як фактор подальшого економічного розвитку ..... 134

<b>Зоря М.В.</b> Світовий досвід регулювання валютного ринку .....	137
<b>Ігнатьєв М.М.</b> Розвиток системи митно-тарифного регулювання ЗЕД в Україні в умовах євроінтеграції .....	139
<b>Казакова Н.А., Гулак А.О.</b> Порівняльний аналіз розвитку країн БРИКС у контексті глобалізаційних процесів .....	142
<b>Казакова Н.А., Колеснік В.О., Марушева О.А.</b> Мозамбік: країна контрастів у парадигмі світового господарства .....	146
<b>Касьян С.А., Гаврилова А.О.</b> Особливості та можливості реалізації світового досвіду утилізації побутових відходів в Україні .....	151
<b>Ключка А.А.</b> Торговельно-економічне співробітництво Турецької республіки з Європейським Союзом.....	156
<b>Ковальова А.П.</b> Сучасний стан економіки Японії.....	160
<b>Ковальова К.О.</b> Глобальні тренди та структурні революції, які впливають на країни Європейського Союзу, та шляхи зменшення цього впливу .....	163
<b>Коваленко Ю.А.</b> Украина и страны Вышеградской группы: торговое сотрудничество и путь в ЕС.....	166
<b>Крамський А.О.</b> Особливості функціонування ринку міжнародних авіаційних перевезень в Україні .....	170
<b>Кричина Д.В.</b> Торговельні відносини України та Європейського Союзу .....	174
<b>Лидаві М.</b> Основні етапи та особливості процесу інституціоналізації Європейського валютного простору .....	177
<b>Ліу Тхай Тхань В'єт, Шуба М.В.</b> Європейська боргова криза (на прикладі Греції) .....	180
<b>Макаруч К.О.</b> Сучасний стан міжнародної торгівлі країн Східної Азії в умовах транснаціоналізації .....	184
<b>Манько І.О.</b> Вплив трудової міграції на економіку України .....	189
<b>Марченко И.С.</b> Международная конкурентоспособность экономики Украины в прогнозных сценариях развития страны .....	194
<b>Материнська О.А., Пацар О.Г.</b> Оцінка фінансової діяльності банків України .....	197
<b>Махова Л.В.</b> Сутність та передумови західноєвропейської інтеграції.....	200
<b>Михайлик Б.С.</b> Сучасний стан регулювання міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією ГАТТ/СОТ .....	204
<b>Міхель Р.В.</b> Динаміка зовнішньої торгівлі областей Західного регіону України з Польщею до та після підписання Угоди про асоціацію з ЄС .....	207
<b>Мороз О.О. / Moroz O.O.</b> Place of Apec Member Countries in World Economy .....	210
<b>Музиченко М.В.</b> Якісна оцінка рівня диверсифікації постачання природного газу в державах-членах Євросоюзу.....	213
<b>Новак А.А.</b> Фондовые биржи стран Восточной Азии .....	219
<b>Петухова В.О.</b> Вплив міжнародної торгівлі на розвиток національних економік в епоху глобалізації.....	220

<b>Позднякова А.М.</b> Основні положення концепції «розумного міста»: можливості імплементації в містах України .....	224
<b>Попов В.А.</b> Перспективи металургійної галузі України на зовнішніх ринках.....	228
<b>Резніков В.В., Бянкін А.С.</b> Економічні системи – інтеграційна складова, форми та рівні.....	231
<b>Сахно А.Є.</b> Поняття конвергенції технологій в умовах реалізації науково-технічної політики країн ОЕСР в сучасних умовах.....	233
<b>Святаш В.Д.</b> Поняття міжнародної конкурентоспроможності країни .....	237
<b>Семенов Д.А.</b> Роль міжнародних автомобільних транспортних перевезень у формуванні економічного потенціалу України.....	240
<b>Сердюк Г.В.</b> Мексиканські Сполучені Штати – пріоритетний напрямок торговельної політики Канади .....	243
<b>Сивкова Р.А.</b> Торгово-экономические связи между Украиной и Казахстаном.....	246
<b>Сідоров М.В.</b> Участь Канади в економічних організаціях, інтеграційних і торговельних угодах: особливості та дискусійні питання.....	250
<b>Сулейманли З. Н. огли</b> Розвиток сучасних інститутів венчурного фінансування .....	254
<b>Таран А.Ю.</b> Економічний потенціал Німеччини у складі ЄС.....	257
<b>Твердохлебова М.П.</b> Ринок земель в Україні: основні етапи формування, проблеми та перспективи розвитку.....	259
<b>Тимошенко І.В.</b> Некомерційні форми страхування та їх асоціації на зарубіжних ринках страхових послуг .....	264
<b>То Тхуи Линь</b> Особенности функционирования авиационного транспорта в странах ЕС на современном этапе .....	268
<b>Фам Тхи Зеу Хуен</b> Роль Африки в международных миграционных процессах .....	270
<b>Ханова Е.В., Каримов О.В.</b> Обострение проблемы беженцев в странах Европейского Союза на современном этапе .....	273
<b>Цовма Є.В.</b> Глобальні тренди науково-технічної політики Японії в сучасних умовах конвергенції знань, технологій і суспільства .....	276
<b>Чавалах О.І.</b> Стан та можливості розвитку україно-чеських торговельних відносин.....	280
<b>Чала О.І.</b> Особливості торговельно-економічної співпраці України та Словаччини ...	283
<b>Чан Нгок Тшонг Ві</b> Китайська модель економічного зростання: особливості і наслідки .....	286
<b>Черномаз П.О., Заводов О.В.</b> Стан та можливості вдосконалення зовнішньої торгівлі України .....	289
<b>Шилова Ю.В., Казакова Н.А.</b> Стан світового морського транспорту на сучасному етапі розвитку .....	294
<b>Юрченко О.Є.</b> Роль туризму в економіці України .....	296

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....301

<b>Авагімов А.А.</b> Форми та методи просування національних інтересів .....	301
<b>Бобрик О.В.</b> Українсько-білоруські відносини: динаміка та перспективи розвитку.....	303
<b>Борисенко Ю.Д.</b> Зовнішньоторговельні відносини України з країнами Латинської Америки (на прикладі Аргентини, Бразилії, Мексики).....	307
<b>Добрякова О.О.</b> Основні риси сучасної світової валютної системи.....	311
<b>Жерьобкін Д.Є.</b> Проблеми використання міжнародного форфейтингу в Україні .....	314
<b>Заяць С.О.</b> Криза мігрантів у Європейському Союзі.....	317
<b>Иваненко Е.А.</b> Неравномерность экономического развития мировой экономики: Центр и Периферия.....	320
<b>Клубань Т.В.</b> Роль і місце України в транспортній політиці ЄС .....	323
<b>Корнієнко А.А.</b> Парадокс взаємозалежності та розвитку національних економік в умовах глобалізації .....	326
<b>Кривуц Ю.Н. Н.Г.</b> Чернышевский – противник доктрины свободной торговли .....	329
<b>Локтіонова М.С.</b> Методи ведення інформаційної війни (на прикладі російсько-українського конфлікту).....	332
<b>Луценко М.В.</b> Пути решения проблемы притока беженцев в страны ЕС .....	336
<b>Мартынова Я.С.</b> «Зеленая экономика» как актуальное научное течение в условиях глобализации .....	339
<b>Непрядка Н.В.</b> Хедж-фонди як альтернативне джерело інвестування у світовій фінансовій системі .....	343
<b>Пасмор М.С.</b> Перспективи інноваційної політики БРІКС як приклад об'єднання країн, що розвиваються .....	346
<b>Рудник А.О.</b> Розвиток транскордонного співробітництва в Україні в контексті євроінтеграції .....	350
<b>Тумко А.А.</b> Періодизація транснаціональних корпорацій і особливості їх діяльності в період глобальної кризи .....	353
<b>Тунян Д.Т.</b> Конкуренція на європейському ринку інформаційно-комунікаційних технологій .....	357
<b>Фліссак К.А.</b> Організація механізму економічної дипломатії окремими державами СНД.....	361
<b>Черномаз П.О., Субачева І.С.</b> Офшоризація економіки як економічна категорія .....	365
<b>Чучмай Г.Ю.</b> Інноваційні платформи в глобальній інноваційній екосистемі.....	371
<b>Яковченко В.С.</b> Роль принципу транспарентності СОТ у формуванні взаємовигідних міжнародних торговельних відносин.....	373

## ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

---

УДК 303(4)

### Аліашрафлі Г. Р. огли ЧИННИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

В історії розвитку міжнародного бізнесу можна виокремити три основних об'єкти економічної інтернаціоналізації:

- 1) сфера обміну результатами виробництва;
- 2) сфера обміну факторами виробництва;
- 3) сфера власне процесу виробництва.

Відповідно до цих об'єктів виділяють три етапи в розвитку міжнародного бізнесу, на яких визначальним є один з цих об'єктів. На першому етапі головною сферою міжнародного бізнесу є експортно-імпортна діяльність приватної компанії на зовнішньому ринку, на другому етапі – система міжнародного руху фінансових ресурсів, на останньому – розвиток підприємницької діяльності в умовах глобальної конкуренції.

Для розуміння результатів процесу інтернаціоналізації бізнесу в контексті сучасного економічного розвитку скористаймося моделлю регіональних типів організації операцій фірми на різних етапах інтерналізації запропонованої Г. Перлмуттером.

На стадії початкової інтернаціоналізації (етноцентризм) міжнародні операції здійснюються інтернаціональними компаніями – національними монополіями із зарубіжними активами. Зарубіжні ринки залишаються для фірми продовженням внутрішнього, потенційним джерелом прибутку та постачання дешевої сировини. Міжнародний бізнес здійснюється у традиційних формах міжнародних економічних відносин – міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародний рух капіталів і робочої сили. Рівень локальної інтернаціоналізації (поліцентризм) визначається мірою залучення національних економік та міжнародних компаній до розвитку міжнародних економічних відносин.

Міжнародні компанії починають мати національний (країнний) характер та об'єднують національні компанії декількох держав на виробничій та науко-технічній основі. На цій стадії формують економічні осе-



редки та посилюються міжнаціональні зв'язки (торговельні інтеграційні угруповання), міжнародні операції охоплюють форми спільного підприємництва, зростання локалізації виробничої та збутової діяльності на зовнішніх ринках.

Діяльність мультинаціональних компаній на транснаціональній стадії має регіоцентричний характер. За регіоцентричного підходу транснаціональні компанії орієнтуються вже не на ринки окремих країн, а на регіони. Закономірною стає сумісність динамічної транснаціоналізації та економічної інтеграції. Процес супроводжується превалюванням транснаціональних компаній у міжнародній економічній діяльності, взаємодією в межах зрілих регіональних інтеграційних угруповань (спільний ринок, економічний союз).

Об'єктивно зумовлена логіка сучасного економічного розвитку динамізує процеси транснаціоналізації і регіональної економічної інтеграції. Взаємовідносини країн розвиваються у трикутнику «національні економіки – транснаціоналізація – регіональна інтеграція» [1].

Динамічний розвиток регіональної інтеграції (зона вільної торгівлі – митний союз – спільний ринок – економічний союз) в умовах реалізації переважно глобальних стратегій транснаціональними компаніями формує основу для переходу інтернаціоналізації до глобальної стадії.

Для глобальної компанії міжнародний бізнес стає домінуючим, який охоплює насамперед високотехнологічні виробництва, хімічну та автомобільну промисловість, банківську сферу, де частка науково-технологічного ресурсу є значною й визначальною. Для найбільш зрілого типу транснаціональних компаній – глобальних компаній – характерним є геоцентричний підхід до відносин центру та зовнішнього (світового) ринку. Так, глобальна стадія інтернаціоналізації супроводжується підсиленням впливу глобалізації на міжнародну підприємницьку діяльність (мікрорівень), національні економіки (макрорівень) та міжнародні інституції (мегарівень). Детермінантами такого процесу стають національна економіка, регіональна інтеграція, інституалізація, транснаціоналізація у своєму взаємозв'язку у сучасному світогосподарському розвитку.

Сьогодні ні в кого не викликає сумнівів теза про те, чи слід сучасний стан та перспективи розвитку регіонів України оцінювати у контексті глобалізаційних процесів. Очевидно, що позитивна відповідь ґрунтується на усвідомленні світових тенденцій зростання ролі регіонів у глобалізаційних процесах, у специфічності регіональних і локальних форм їх прояву. Глобалізаційні процеси характерні для сучасного етапу розвитку світового господарства, мають всеохоплюючий характер і є наслідком

дії нових тенденцій світового значення. Підґрунтям для цих процесів стали глибинні перетворення, які відбувалися під впливом розвитку економічних та політичних взаємовідносин між країнами. Ці взаємовідносини формують сукупність елементів глобального розвитку світового господарства.

Дослідження впливу глобалізаційних процесів на роль регіонів вимагає чіткого визначення сутності «глобалізація». Зауважимо, що однозначного трактування терміна «глобалізація» в науковій літературі не існує. Відомий учений Т. Левіт [2], який увів у науковий обіг даний термін, визначав глобалізацію як феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються транснаціональними компаніями. Переважна більшість фахівців погоджується, що глобалізація – це об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростання взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, національних політичних та соціальних систем, національних культур, а також взаємодія людини та довкілля [3].

***Література:** 1. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.Ю. Юрія, Є. В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.; 2. Багрова І.В., Гетьман О.О., Власюк В.С. Міжнародна економічна діяльність України / І.В. Багрова, О.О. Гетьман, В.С. Власюк. – К.: ЦУЛ, 2009. – 384 с.; 3. Аналітична довідка про зовнішньоекономічне співробітництво між Російською Федерацією і Україною в контексті основних аспектів політики РФ щодо країн СНД. – МЗС України. – Ф 1. 2013. – Оп. 4. – Спр. 10131. – Арк. 38–45.*



УДК [339.9:17.022.1]:338.48

**Бохан А.В.**

## **МІЖНАРОДНИЙ РЕСПЕКТ ЕКОЛОГІЧНОГО ІМІДЖУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ**

*Київський національний торговельно-економічний університет*

За умов спектральності прояву глобалізації та розвитку інформаційно-телекомунікаційної індустрії, сфера туристичної діяльності впливає на формування нових атрибутів міжнародного бізнесу ХХІ ст. На думку експертів, світовий туристичний ринок матиме і надалі позитивну динаміку доходів для більш як 110 країн світу, а надходження від туризму збільшаться до \$2 трлн. Водночас, традиційні види туризму, спричиняючи антропогенний і техногенний тиск на довкілля, особливо в країнах з дуже вразливою екосистемою та недосконалою інфраструктурою готельно-ресторанних комплексів, зумовлюють загострення екологічних проблем.

Нині на туристичний сектор припадає 5% глобального ВВП, кожна 12 людина в світі працює у цій галузі. Але туризм «потерпає» від глобального потепління і сам є першоджерелом зміни клімату – 5% світових викидів CO<sub>2</sub> (з них 2% припадає на авіап перевезення, 1,7% – на наземний транспорт, 1% – на готельне господарство). За даними туристичної організації UNWTO, кількість міжнародних туристичних поїздок до 2030 р. сягне до 1,8 млрд. [1]

У зв'язку з цим, актуалізується значимість екологізації та диверсифікації сфери туризму. Це дає очевидні вигоди не лише компаніям, клієнтам, але й державі, владі та соціуму щодо створення додаткових робочих місць, поліпшення умов життєзабезпечення й розвитку екосистем. Щороку зростає кількість туристів із екологічною свідомістю, які обирають більш безпечний для природного середовища відпочинок.

Особлива роль у цьому процесі належить діловому туризму – MICE (Meetings. Incentives. Conferences. Exhibitions), який вважається прибутковим та інноваційним видом діяльності. Він стимулює: утворення нових і урізноманітнення існуючих форм міжнародного бізнесу, розвиток туристичного комплексу та інфраструктури, створення стратегічних альянсів і транснаціональних союзів. Процес регулювання, інформатизації та екологізації галузі ділового туризму має відповідне інституціональне забезпечення, що включає: «Global Business Travel Association», «World Travel & Tourism Council», «World tourism Organization», «The International Ecotourism Society», «Ecological Tourism in Europe» та ін.

Впровадження екотехнологій в індустрію ділового туризму здійснює організація «Travelife Sustainability System». Вона використовує спеціально розроблену систему екологічного аудиту та передбачає нагороди для компаній за успіх у цій сфері бізнес-діяльності. В системі «Travelife» зареєстровано більше 17 тис. готелів, з яких 1500 – пройшли повну екологічну експертизу, а більше 500 – отримали відповідні нагороди за екологічність. Крім того, у світі діє понад 60 міжнародних програм, спрямованих на створення і підтвердження стандартів в галузі екологічної сертифікації, за цього на кожну програму припадає близько 50 сертифікаційних компаній в сфері туризму. Існує більше 100 екологічних лейблів і нагород для суб'єктів ділового туризму, об'єктів екологічного туризму та системи індустрії гостинності.

Саме тому обмін зарубіжним досвідом постає визначальним у розвитку інноваційних бізнес-моделей, інноваційних мереж, IT-стратегій і підприємницьких ініціатив щодо стимулювання міжнародного ділового туризму екологічного спрямування такого як:

– конгресовий екотуризм» (congresses ecotourism) – подорожі екологів-науковців для ознайомлення з науковими досягненнями в галузі охорони природи та екологічної політики, відвідання екотуристських центрів, музеїв природи, планетаріїв, аквапарків, океанаріумів;

– бізнесовий екотуризм» (business ecotourism) – подорожі підприємців з метою ознайомлення та обміну досвідом у галузі екологічного бізнесу, екоінноваційних технологій, альтернативної енергетики, раціонального природокористування, охорони природного середовища.

Сучасна сфера ділового туризму також пов'язана з спеціалізованим «проектним» підходом в її розвитку, що включає: технологічні, інформаційні, транспортні, будівельні, екологічні та інші складові. Від цього залежить інвестиційна привабливість країн і регіонів світу, яка може бути підсилена діловим іміджем мегаполісів, технополісів, екополісів.

Екополіси – міські поселення, що функціонують з урахуванням комплексу соціально-екологічних потреб суспільства, використання альтернативних та інноваційних джерел енергозабезпечення, створення просторової та гармонійної єдності архітектури, ландшафтів і природи. Наприклад, відомий бельгійський архітектор V. Callebaut запропонував проект плаваючого екоміста «Lilypad» (для кліматичних біженців), який може врятувати людство від багатьох природно-техногенних катаклізм. Цей бізнес-проект передбачає створення серії плаваючих самодостатніх океанських екоміст у вигляді островів-амфібій, кожен з яких орієнтований на 50 тис. мешканців і розвиток індустрії навколосвітніх подорожей.

Екологічний вектор іміджу ділового туризму пов'язується і з розвитком бізнес-інкубаторів, підтримкою їх мережею «ECAbit», «Global Network of Business Incubation Associations». Так, з 2015 р. у Бристолі (Великобританії) функціонує Зелений бізнес-парк «Filwood» (вартість – \$12 млн., площа – 3716 м<sup>2</sup>). Він призначений для офісної дислокації бізнесу, виставок, ділових семінарів, презентацій, міжнародної співпраці в сфері реалізації екологічних проектів [3]. До 2020 р. в Албанії планується також створення екологічного бізнес-парку «TiranaBusinessPark» (вартість €100 млн., площа – 200 тис. м<sup>2</sup>).

Отже, зазначені тенденції є свідченням утворення нового середовища функціонування індустрії ділового туризму в контексті міжнародного респекту його екологічного іміджу.

**Література:** 1. *Tourism investing in energy and resource efficiency. United Nations Environment Programme, 2010. Retried from <http://biodiv.unwto.org/en>*; 2. «Лиліпад». Плаваючий екополіс. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.liveinternet.ru/17/05/2011](http://www.liveinternet.ru/17/05/2011); 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ecobizmarket.com](http://www.ecobizmarket.com)

**Бикова М.О. / Bykova M.A.****THE CONVERGENCE OF KNOWLEDGE, TECHNOLOGY  
AND SOCIETY (CKTS) IN THE U.S. SCIENCE POLICY***V.N. Karazin Kharkiv National University**Research Supervisor: PhD in Technical Sciences, prof. Matyushenko I.Y.*

For the last decade the humankind has witnessed more turning points in scientific and technological breakthroughs than in the last century. At World Economic Forum 2016 in Davos-Klosters, Switzerland, the Fourth Industrial Revolution, a term created by Klaus Schwab to describe the next wave of progress, was launched [4, p. 4]. And despite some opinions that society is still living through Third (digital) Revolution [1, p. 5-11], it is obvious, the convergence of knowledge and technologies changes the way we perceive the world and interact with each other [5]. That is why it is necessary to study the key issues of technological shift that is happening today in the development of modern civilization.

The convergence of knowledge and technology for the benefit of society (CKTS) is defined as the escalating and transformative interaction among seemingly distinct scientific disciplines, technologies, communities, and domains of human activity to achieve mutual compatibility, synergism, and integration, and through this process to create added value and branch out into emerging areas to meet shared goals [2, p. 1]. CKTS builds on previous stages of convergence, beginning with the integration of disciplines at the nanoscale, followed by convergence of nanotechnology, biotechnology, information, and cognitive (NBIC) technologies [2, p. 10].

The evolution of NBIC technologies is ceased to be regarded as a number of parallel processes of technological development, but appears as a process of convergence. The center place in this process belongs to human being, his mind and body, social relationships [2, p. 17]. Prediction and evaluation of complex social consequences of converging technologies development are essential component in the new subjects for interdisciplinary research. Synthesis methods and approaches from social and humanitarian, natural and technical disciplines are core instruments for such research. The question of the converging technologies' impact in the biological nature of human, legal, ethical and political dimensions of this process has significant role in understanding convergence.

Convergence of nanotechnology, biotechnology, information, and cognitive technologies, in fact, is something more than a new extension of scien-

tific and technological capabilities. In the long term converging technologies may lead to a radical change in human relations and social life. It will create an invisible pocket-size infrastructure of human activity that is comparable to the existing visible technostructure.

Thus, on the one hand, it will open exceptional opportunities to access new knowledge and information, improve medicine and prolong human life, provide social and national security, overcome global environmental crisis. On the other hand, unprecedented in its scale risks might irreversible change human nature and interfere with private life. These dramatic changes might affect the life of the world and undermine its moral foundations, inspire new kinds of social and political inequality or even be used in military purposes. That is why, control and management of converging technologies turns into a major social and political problem.

A new generation of information and communication (ICT) technologies, such as those related to the Internet of Things, big data, quantum computing, plus a wave of inventions in advanced materials and health, are laying the ground for profound transformations to how we will work and live in future. In 2010 - 12, the United States, Japan and Korea led invention in these domains [6, p. 2], followed by Germany, France and China.

The United States remains the world's largest R&D investor with projected \$514 billion spending in 2016. This is a globally competitive level of research intensity equal to 2.77% of U.S. GDP which is slightly more than a quarter of all global R&D spending. These R&D programs are supported by industrial (66%), federal government (25%) and academic/non-profit (7%) investments [3, p. 7].

Globalization has affected many aspects of the overall R&D environment where the U.S. has lost its overall industrial or technology dominance over the past 15 years. However, the U.S.'s academic research system appears to have only grown stronger over the past five years, with improved overall rankings. Of the top 20 universities in the world, 16 are in the U.S., top six of which combined have annual R&D expenditure of nearly \$7.5 billion/year, \$4.3 billion of that funded by U.S. federal agencies [3, p. 13].

With the long history of government support for science and innovation and entrepreneurship of start-up companies the convergence of science and technologies has long been a part of American-style economic development. NBIC technologies worked into governmental strategies can also improve socio-economic situation. In this case the Federal Government would have the role of supporting and evaluating the opportunities for convergence. These opportunities include areas where the role of government is essential such as wellness and aging [2, p. 29].

Therefore, CKTS technologies have immersive potential in improving human performance, decision processes, creation of new types of useful, meaningful, and well-paying jobs. The U.S.A already seizes the prospect of convergence for the benefit of future generations and sustainable economic growth through constant R&D programs and investment, making it one of the key components of the U.S. science policy.

**References:** 1. Toffler A. *The Third Wave*. – *Morrow*, 1980. – 544 p. 2. *Converging knowledge, technology, and society: Beyond convergence of nano-bio-info-cognitive technologies* / Roco M.C., Bainbridge W.S., Tonn B., and Whitesides G. – Dordrecht, Heidelberg, New York, London: Springer, 2013. – 450 p. 3. *Global R&D Funding Forecast 2016*. Industrial Research Institute & R&D Magazine. – 2016. – 36 p. 4. *World Economic Forum Annual Meeting 2016: Mastering the Fourth Industrial Revolution* / [Reyes A., Bacani C., Horsch D., Rienstra D., Walter J.] – Geneva: 2016. – 50 p. 5. Schwab K. *The Fourth Industrial Revolution. What It Means and How to Respond* / K. Schwab // *Foreign Affairs*. – 2015. – [Digital source]. – <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> 6. Organisation for Economic Cooperation and Development. *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015* // OECD Publishing. – 2015. – [Statistic source]. – [http://dx.doi.org/10.1787/sti\\_scoreboard-2015-en](http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2015-en)

\*\*\*

УДК 334.012.82(4)

**Глазкова А.С.**  
**ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ**  
**В УМОВАХ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ**

*Український державний університет  
залізничного транспорту, м. Харків  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Дикань В.Л.*

Головним фактором формування світового господарства є велике товарне виробництво, яке інтегрує внутрішні і зовнішні ринки національних економік у єдине ціле. Наука, ідеї, технології, як і ринок, не мають національних кордонів. Науково-технічний прогрес змінив не тільки масштаби і структуру виробництва окремих держав, а й помітно вплинув на рівень споживання та якості життя. В сучасних умовах набрала чинності глобалізація світової економіки.

У широкому розумінні економічна глобалізація – це сукупність транснаціональних потоків товарів, послуг, капіталів, інновацій, технологій, інформації, людей, інвестицій тощо, а також виникнення глобальних проблем, для вирішення яких потрібне міжнародне співробітництво. Розбудова моделі інноваційної економіки в Україні потребує режиму відкрит-

тості, поступового входження національного господарства у світовий поділ праці за участю і допомогою фінансово-кредитних механізмів.

Загалом міжнародна економічна інтеграція для України надзвичайно важлива. Важливим чинником розвитку економічної інтеграції є зовнішні впливи. Україна перебуває нині в епіцентрі зовнішніх впливів, які надходять передусім з боку Європи, Росії, США. Україна обрала шлях інтеграції в Європу. Економічна інтеграція полягає в координації, синхронізації і відповідності ухвалення рішень у галузі економіки України і Європейського Союзу (ЄС) та передбачає ліквідацію обмежень розвитку конкуренції й обмежене застосування засобів протекціонізму, формування головних напрямів на шляху України до повноправного членства в ЄС. До головних факторів бажаності економічної інтеграції між Україною і ЄС відносяться:

- глобалізація світового господарства;
- уніфікація національних економік за принципами ГАТТ/СОТ;
- економічні тенденції в державах-членах ЄС, консолідованого єдиною грошовою одиницею;
- потенційна взаємовигідність вільної торгівлі. [1]

Немало прихильників цього курсу вбачають винятково позитивні результати такого процесу, а саме: якісно нові життєві стандарти, високий рівень технологічного розвитку, насичений споживчий ринок, стабільну систему соціального захисту населення, формування інформаційного суспільства тощо.

Однак на сучасному етапі потрібно враховувати і можливі проблеми. Зокрема, вихід українських товарів на насичені європейські ринки без забезпечення підвищеної ефективності власної економіки загрожує руйнуванням вітчизняного виробництва. Тому входження України у Європу повинно бути продуманим, поетапним, поступовим і безпечним. Поспішні та необачні кроки в напрямі європейської інтеграції України можуть обернутися втратою контролю над фінансовою ситуацією, впливом за кордон капіталів, висококваліфікованих кадрів тощо. [2]

Отже, у зовнішньоекономічній діяльності Україна повинна керуватися принципом багатовекторності. Пріоритетне значення потрібно надавати європейській орієнтації; продовжувати зусилля із зміцнення економічних зв'язків на ринкових засадах з країнами СНД та іншими державами світу.

Це винятково важливо для України, оскільки забезпечить нашої державі надійний шлях інноваційного розвитку економіки.

Очевидними наслідками глобалізації світової економіки є:



- по-перше, в усіх регіонах світу темпи зростання експорту перевищують темпи зростання ВВП;
- по-друге, підвищена технологічна та інтелектуальна складність сучасних науково-технічних програм вимагає об'єднання інноваційних зусиль практично всіх розвинутих країн та галузей економіки;
- по-третє, інтенсифікувалися і набули більшої динаміки потоки прямих іноземних інвестицій;
- по-четверте, посилилась інтеграція фінансових ринків і роль багатонаціональних підприємств;
- по-п'яте, глобалізація економіки привела до зростання міжнародної мобільності трудових ресурсів. [3-8]

Таким чином, науково-технічний прогрес породжує транзитний рух капіталів, товарів, праці, при цьому забезпечується в умовах глобалізації структурна перебудова світового господарства.

**Література:** 1. Горячов О.В. Результати вступу України до СОТ. – №11. – 2010. – 58 с; 2. Данилишин Б.В. Навіщо Україні СОТ, або що змінилося за 5 років, №52790. – 2012. – 133 с.; 3. Качан С. П. Регіональна економіка / С.П. Качан. – К., 2011. – 100 с.; 4. Солонінко К.С. Інтеграційна політика України: інституційні аспекти, №52. – 2012. – 58 с; 5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>; 6. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>; 7. Офіційний сайт Україна і Світова Організація Торгівлі-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wto.in.ua>;



УДК 339.9:330.341.1

**Горденко А.В.**

## **ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ СВІТОВОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЗНАНЬ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА СУСПІЛЬСТВА**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Наук. керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

Ця стаття присвячена мегатенденціям, тим чинникам, які, імовірно, відбудуться згідно з будь-яким сценарієм. Оцінка різноманітності і складності різних факторів виросли, тому ця стаття присвячена сценаріям або альтернативним світам, з якими ми могли би зіткнутися [1]. Актуальність роботи полягає в тому, що люди починають думати про своє майбутнє все більше і більше. Усі матеріали були отримані з міждисциплінарних досліджень, розробки, прикладних проектів і тенденцій з Америки, Європейського Союзу, Азії та Австралії [2, с.7]

Чотири технологічні арени сформують глобальні економічні, соціальні, і військові події, що матимуть відношення до навколишнього середовища до 2030 року. Інформаційні технології входять у велику еру даних. Влада процесу і зберігання даних стають майже безкоштовними; мережі забезпечують глобальний доступ і поширюють послуги; соціальні медіа та кібербезпека стануть великими новими ринками. Це зростання і поширення представлять собою значні проблеми для урядів і суспільств, які повинні знайти засоби захопити вигоду нових технологій ІТ, маючи справу з новими загрозами, що ці технології представляють. Страх перед зростанням оруеллівського стану може примусити громадян, особливо в розвиненому світі, тиснути на свої уряди, щоб обмежити або демонтувати великі системи даних. Засновані на інформаційних технологіях рішення максимізувати економічну продуктивність громадян і якість життя, мінімізуючи споживання ресурсу і екологічну деградацію, будуть важливі, щоб гарантувати життєздатність міст-гігантів [1, с. 13].

Екстраполяція існуючих тенденцій в характері споживання на душу населення продуктів харчування і води показує прогнозовані масштаби проблем протягом наступних двох десятиліть. Попит на продукти харчування повинен збільшитися більш ніж на 35 відсотків до 2030 року, але глобальне зростання продуктивності впало з 2 відсотків між 1970 і 2000 роками до 1,1 відсотка сьогодні. І цей відсоток досі скорочується. Світ споживає більше продуктів харчування, ніж виробляє. Велике міжнародне дослідження показує, що щорічні потреби глобальних вод досягне 6 900 млрд кубічних метрів у 2030 році, що на 40 відсотків вище поточного стабільного водопостачання. Сільське господарство, на частку якого припадає приблизно 3100 млрд кубометрів, або більше 70 відсотків глобальних водозаборів сьогодні, зажадає 4500 млрд кубометрів без підвищення ефективності.

Близько 40% людства живе в межах або поблизу міжнародного басейну річки; більше 200 цих басейнів ділять між собою більше, ніж 2 країни, збільшуючи залежність від зміни попиту та наявності води. Виходячи з поточних траєкторій, за оцінками ОЕСР до 2030 року майже половина населення світу житиме в областях з гострим дефіцитом води. Економічне зростання у країнах, що розвиваються, призвело до завищених вимог до м'ясної дієти. Попит на м'ясо ставить додаткові навантаження на зерновому ринку, тому що це корм для худоби, і на водні ресурси. Кількість води, необхідна для одержання м'яса набагато більше, ніж потрібно для отримання еквівалентної кількості зерна або овочів. На додаток до збільшення чисельності населення, швидка урбанізація буде збільшувати тиск на

земельні та водні ресурси, які необхідні для виробництва продуктів харчування. Біопаливо також стимулює попит на сільськогосподарські товари; 30-40% урожаю кукурудзи в США буде переадресовано на паливо у цьому році. Найбільш важливим короткостроковим фактором поставок сільськогосподарських культур є погода. Звісно, сприятлива погода може підвищити врожайність, але погані погодні умови або великомасштабні порушення, пов'язані з погодою, можуть завдати серйозного удару. Неврожаї, викликані поганою погодою, посухи або навала шкідників в основних виробляючих регіонах вже внесли свій внесок у високі ціни на продовольство. Наслідки, викликані змінами клімату, на продовольство і водні ресурси будуть широко варіюватися залежно від регіону і, ймовірно, будуть більш обмежені в період до 2030 року, ніж у наступні десятиліття після цього. [1, с. 31].

Один тільки емпіричний доказ – незалежно від моделей клімату – вказує, що загальна тенденція нагрівання зачіпає погоду та екосистеми, викликаючи зростаючий вплив на людей. Недавня погода була характеризована збільшенням частоти подій екстремальної погоди – повені, посуха, торнадо, льодовикові спалахи озера, надзвичайні прибережні багатководні рівні, періоди сильної спеки, і т.д. І ця ситуація майже напевно продовжиться під час наступних 20 років. Хоча кількість циклонів, ймовірно, не будуть збільшуватися до 2030 р., руйнівна влада тропічних штормів посиляться. Тим часом, внаслідок приросту населення і розширення міських центрів і сільського господарства, більше людей і інфраструктур будуть уразливі для таких подій екстремальної погоди. Невідомий ключ – чи будуть поліпшені заходи управління ризиками лиха прийняті, щоб ефективно впоратися з цими мінливими умовами до 2030 року.

Продовольча безпека була погіршена частково, тому що протягом минулих двох десятиліть континентальні масиви у світі випробовували погодні умови за межами очікуваних норм. Недавня наукова робота показує, що температурні аномалії протягом сільськогосподарських сезонів і постійної посухи зменшили сільськогосподарську продуктивність. Погіршена сільськогосподарська продуктивність у поєднанні з великою кількістю протекціоністської національної політики, що стискає глобальну поставку, підрізає продовольчу безпеку, особливо у збіднілих регіонах. Потоки в Нілі, Тигре-Євфраті, Нігер, Амазонці і басейнах річок Меконгу були зменшені посухою, яка збереглася протягом минулого десятиліття. Хоча метеорологічні карти в цих регіонах у владі природної мінливості, ця постійна посуха сумісна з очікуваними ефектами нагрівання від збільшених концентрацій парникового газу в атмосфері.

Драматичні і непередбачені зміни відбуваються більш швидкими темпами, ніж очікувалося в регіонах зі снігом і льодом. Спостереження показують, що арктичний літній морський лід зменшується в області та обсязі швидше, ніж передбачали прогнози і може зникнути раніше, ніж оригінальні передбачення 2030-2050 років. Зміни також відбуваються в найбільших шельфових льодовиках (Гренландія і Антарктида), які були непередбачених навіть п'ять років тому. Майбутні темпи зміни в даний час непередбачувані без кращого спостереження, але це необхідно, щоб поліпшити розробку моделей прогнозування льоду. Підвищення рівня моря може збільшитися з швидким таненням або Гренландського льодового щита або шельфового льодовика західної Антарктиди. З цим таненням вчені тепер оцінюють, що підвищення рівня моря складе 1 метр або більше до кінця століття, і рівень збільшиться, роблячи ефективну адаптацію більш важкою для досягнення. Навіть скромне збільшення рівня моря надасть значний несприятливий вплив на прибережні райони і Тихоокеанські маленькі острівні держави.

Існуючий шлях емісії призводить до подвоєння парникових газів до середини сторіччя. Заснований на кращому розумінні чутливості клімату і емісії, ця концентрація призведе приблизно 2°C нагрівання до середини сторіччя. Під існуючим шляхом емісії, 6°C більш імовірно, ніж 3°C до кінця століття і це призведе до ще більш істотного впливу. До 2030 року траєкторія емісії буде кинута, визначаючи результат клімату цього століття. [1, с. 32].

Таким чином, можна зробити висновки:

1. Наше моделювання передбачає, що в довгостроковій перспективі тенденція зниження світових цін на продовольство може підійти до кінця з наслідками для споживачів, особливо для споживачів з бідних країн. Поки світова економіка продовжує зростати – збільшення витрат на продовольство не обов'язково призведе до більшого недоїдання. Посилені ринки призведуть до зростання цін і збільшення волатильності цін, але не обов'язково до фундаментальної нестачі продовольства. Досі опора на кукурудзу в якості сировини біопалива збільшить потенціал для волатильності. Стабільна подача сільськогосподарської продукції для задоволення глобальних потреб в області продовольчої безпеки і забезпечення торговельних потоків може бути досягнуто за допомогою практики управління, спрямованої на підвищення врожайності сільськогосподарських культур, і нових технологій, щоб пом'якшити потенційно негативні наслідки зміни клімату. Тим не менше, ряд факторів попиту та пропозиції можуть зірвати результат. Вони включають в себе екстре-

мальні погодні порушення, пов'язані з порушенням клімату, тривалі періоди нераціонального використання води і ґрунту і недостатнє використання сучасних сільськогосподарські технології і добрив. Якщо один або більше з цих факторів вступили в гру, то складатиметься ситуація, при якій виробництво продовольства не буде встигати за зростанням попиту. Це загрожує дефіцитом, який може нести в собі важкі геополітичні, соціальні та економічні наслідки. [1, с. 34].

2. Швидка зміна станів різних країн, як і самі зміни, будуть значною мірою впливати на відносини між країнами. Багато країн пройдуть точки перегину до 2030 року. Особлива увага у цей період буде сконцентрована на необмежених ресурсах та на розробку технологій. Цей інтерес помітно и зараз, але яка з країн буде спроможною швидко пристосуватися до мегатенденцій та вилучити з цього максимальну вигоду – покаже час.

*Література:* 1. *Global Trends 2030: Alternative Worlds / A Publication of the National Intelligence Council.* – 142 p.; 2. *Mihail C.Roco / Convergence of Knowledge, Technology, and Society.* – 2013. – 440 p.



УДК 339.727.24(520)

**Калугіна М.О.**  
**МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯПОНІЇ**  
**В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

Процес глобалізації робить істотний вплив на всі форми міжнародних економічних відносин, у тому числі на активізацію інвестиційних процесів у світі, завдяки чому відбуваються якісні зрушення в національних та світовій економіках, збільшення відкритості національних господарств, бурхливе зростання обсягів торгівлі, поява загальносвітових стандартів виробництва, споживання, торгівлі і фінансів. Однією з основних рушійних сил процесів глобалізації світової економіки виступає міжнародний рух капіталу, внаслідок чого країни приймають активну участь у міжнародній інвестиційній діяльності в інтересах економічного розвитку своєї країни й підвищення її міжнародного авторитету.

На сьогодні Японія виступає одним із найбільших у світі експортерів інвестицій і товарів, поступаючись лише США, Німеччині та Китаю. Японія бере активну участь в глобалізації інвестиційних процесів, а у інвестуванні в економіку Японії зацікавлено багато зарубіжних інвесторів.

Розвиток інвестиційних відносин Японії з іншими країнами є одним із пріоритетних напрямків її діяльності у світі. Така державна зовнішньоекономічна політика реалізується через експорт японського капіталу та залучення іноземних інвестицій для подальшого розвитку економіки Японії. На даний час, незважаючи на те, що Японія бере активну участь у міжнародних інвестиційних відносинах, за обсягом залучених із-за кордону інвестицій вона не входить до низки лідерів серед розвинених країн світу через комплекс існуючих проблем, пов'язаних з залученням іноземних інвестицій. Тому стимулювання притоку прямих іноземних інвестицій в Японію заявлено в офіційних документах в якості одного з пріоритетних завдань її економічної політики [7].

Державна підтримка поширення експорту прямих іноземних інвестицій здійснюється через механізми пільгового кредитування та страхування операцій. Зокрема, фінансуванням проектів займається Японський банк міжнародного співробітництва (ЯБМС, JBIC – Japan Bank for International Cooperation) в рамках програми кредитування експорту інвестицій. Програма націлена на японські підприємства, які планують створення виробничих майданчиків за кордоном, збільшення обсягів виробництва вже працюючих підприємств, а також придбання часток у проєктах з розробки корисних копалин. Одночасно банк здійснює юридичний та інформаційний супровід таких угод і в ряді випадків може безпосередньо вести діалог з урядом країни-реципієнта інвестицій щодо фінансування суміжних інфраструктурних проєктів. Інвестиції можуть фінансуватися і за іншою програмою банку – сприяння розвитку малих і середніх підприємств, яка передбачає більш вигідні умови кредитування [4, 6].

Найбільш великі угоди було укладено за участю таких японських компаній, як «Sony Corporation», «Toshiba Corporation», «Nidec Corporation», «Asahi Kasei Corporation», «Nippon Yusen KK» і «Orix Corporation». Також було укладено угоди щодо участі в проєктах видобутку сланцевого газу в США шляхом здійснення синдикуваного кредитування [4, 6, 7].

Ще з 2001 року японський уряд прагнув пожвавити економіку країни, зокрема, за рахунок збільшення притоку прямих іноземних інвестицій, які на той період складали 6,60 трлн ієн або ж 1,3% від валового внутрішнього продукту (ВВП) Японії. За даними Міністерства економіки, торгівлі і промисловості Японії, вже у 2011 році обсяг прямих іноземних інвестицій в японську економіку зріс до 17,5 трлн ієн або до 3,7% ВВП [6].

Але ж, незважаючи на істотні зміни, що відбулися на ринку іноземних інвестицій в Японії останніми роками, роль іноземного капіталу в

економіці країни продовжує залишатися незначною. У цьому відношенні Японія відстає від інших розвинених країн світу. Так, у 2015 році на компанії з іноземною участю доводилося 1,5% загальної виручки від обсягів продажу в країні, 0,5% зайнятих і 12,1% імпорту (або 3,4% без урахування нафтового імпорту); обсяг іноземних інвестицій на душу населення становив всього 154 дол. США, що є незначною величиною, порівняно з 775 дол. в Німеччині, 2172 дол. у Франції і 2889 дол. в США. На думку членів японського Комітету з адміністративних реформ, «раючи нестача прямих іноземних інвестицій в Японії свідчить про недостатню її привабливості як арили економічної діяльності» [4, 5].

Доступ іноземних інвесторів до тих чи інших галузей економіки Японії регулюється державними органами, які враховують інтереси охорони національної економічної безпеки на основі права, закріпленого в Кодексі лібералізації руху капіталу Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Діючи відповідно до положень цього Кодексу, що дозволяє обмежувати доступ іноземного капіталу в окремі галузі через особливості національної економіки у разі подання відповідних обґрунтувань до органів ОЕСР, Японія зберегла стару систему обмежень для сільського господарства, рибальства і лісівництва, гірничодобувної промисловості, нафтопереробки, шкіряного виробництва, повітряного та морського транспорту, трастового управління інвестиціями тощо [3]. Японське законодавство дозволяє самостійно, без погодження з органами ОЕСР, вводити обмеження для іноземних інвестицій в деякі галузі виробництва і технологій з міркувань національної безпеки [3].

Крім того, на іноземних інвесторів поширюється вимога отримання спеціального дозволу (ліцензії) відповідного міністерства на заняття бізнесом в таких областях, як банківська справа, страхування, операції з цінними паперами, комунальне господарство (газопостачання та електропостачання). Підприємницька діяльність у зазначених областях регулюється спеціальними законами, прийнятими для кожної галузі окремо. Положення цих законів повною мірою поширюються як на діяльність іноземних інвесторів, так і на японські компанії [7].

Законодавство наділяє уряд правом забороняти або обмежувати інвестиційну діяльність представників або компаній тих країн, які відповідно до принципу взаємності не пропонують у своїх країнах аналогічних умов для діяльності японських інвесторів [5]. Але ж, незважаючи на існуючі заборони та обмеження, в Японії з 1980 року не було жодного випадку відмови на нотифікованим інвестиційним заявкам [7].

Таким чином, на сьогоднішній день економіка Японії являє собою розвинений комплекс промисловості, торгівлі, фінансової системи, сіль-

ського господарства та інших сфер сучасної економіки, що спирається на передову індустрію, використовує величезний потік інформації і високорозвинену інфраструктуру. З іншого боку, характерною рисою економіки Японії є її залежність від зовнішньої торгівлі та інтернаціоналізації іноземного капіталу. Тому, незважаючи на наявні проблеми, економіка Японії є привабливою для іноземних інвесторів з як промислово розвинених країн, так і з країн, що розвиваються.

**Література:** 1. *Japanese investment in world economy* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.e-elgar.com/shop/eep/preview/book/isbn/9781848442825/>; 2. *JAPAN: FOREIGN INVESTMENT* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://en.santandertrade.com/establish-overseas/japan/foreign-investment/>; 3. *Статистична інформація* [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.stat.go.jp/>; 4. *Статистична інформація* [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics.html>; 5. *Инвестиционная политика Японии* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nice-economic.ru/mecos-958-1.html>; 6. *Инвестиционная политика Японии* [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: [http://www.ved.gov.ru/rus\\_export/partners\\_search/torg\\_exp/?action=showproduct&id=4024](http://www.ved.gov.ru/rus_export/partners_search/torg_exp/?action=showproduct&id=4024); 7. *Світова економіка* [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://studme.org/12971216869/ekonomika/mirovaya\\_ekonomika](http://studme.org/12971216869/ekonomika/mirovaya_ekonomika)



УДК 339.944:[338.46.057.7:004]

**Колесніченко А.А.**  
**ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК НА СВІТОВОМУ**  
**ІНФОРМАЦІЙНОМУ РИНКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.т.н., доц. Харченко І.М.*

Транснаціональні корпорації є важливою частиною світової інформаційної системи. В даний час медійні ТНК фактично вирішують багато питань нового інформаційного переділу світу. Система засобів масової інформації зазнає значних змін, пов'язаних зі стрімким прогресом сфери комп'ютерних технологій. Поява і розвиток Інтернету внесла істотні зміни в інформаційно-комунікаційну сферу.

Медійні ТНК стали головним гравцем в сфері надання інформаційних послуг в міжнародному масштабі. Їх діяльність розширюється, перш за все, за рахунок бурхливого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, які ведуть до суттєвих змін структури медійного ринку, всієї медійної системи. Нові комунікаційні технології істотно змінили ринкову конкуренцію, наділивши учасників ринку новими інструментами і каналами впливу на свідомість масової аудиторії [4].



Монополістичні об'єднання вперше стали з'являтися в індустріально розвинених країнах світу – США, Англії, Німеччині, Франції і ін. Виникнувши в кінці XIX – початку XX століття, вони пройшли в своєму розвитку кілька етапів. У першій половині XX століття вони стали займати лідируючі позиції в сфері радіомовлення і видавничої діяльності. Значні масштаби процес поширення вплив ТНК набув у другій половині XX століття і, особливо, на початку XXI століття [3].

В цілому, ринок медіа являє собою своєрідну ієрархічну структуру, на верхівці якої знаходяться найпотужніші конгломерати, провідні компанії в галузі індустрії розваг і відповідної програмної продукції, які володіють також глобальними мережами поширення. До числа найбільших медіа компаній світу можна віднести: Time Warner, Walt Disney, Vivendi Universal, News Corporation та ін.

Все більш жорсткіші умови конкурентної боротьби, інтернаціоналізація інформаційного бізнесу породжують тенденцію до злиття і укрупнення медіаконцерном. Однією з основних закономірностей розвитку засобів масової інформації в індустріально розвинених країн світу є їх зростаюче зосередження в якості власності в небагатьох гігантських транснаціональних корпораціях [1].

Якщо подивитися на ситуацію з комерційної точки зору, то можна зрозуміти, що на сучасному високо конкурентному медійному ринку укрупнення компаній є одним із способів їх виживання, оскільки це дозволяє домагатися фінансової стійкості.

Намагаючись освоїти світовий інформаційний ринок, найбільші медіакорпорації давно переступили межі держав, їх діяльність набула глобального характеру. Ряд періодичних видань, що належать великим медіа-корпораціям, поширюється великими тиражами в багатьох країнах світу. До їх числа відносяться американські газети «International Herald Tribune», «USA Today», «Wall Street Journal», англійська «Financial Times», французька «Le Monde» («Світ»), німецька «Frankfurter Allgemeine Zeitung» («Франкфуртська загальна газета») журнали «Time», «Newsweek», «Reader's Digest» (США) та ін. Частина з них має закордонні версії, нерідко – на місцевих мовах, адаптовані до особливостей конкретної аудиторії [5].

Відзначаючи тенденції розвитку світової медіаіндустрії, можна сказати, що медіаринок формується під впливом технологічного прогресу, глобалізації, конвергенції.

Основна частина медійного ринку контролюється нині кількома транснаціональними компаніями. Найбільш високу позицію в ієрархії

медіагігантів займає «General Electric». Її дохід за 2009 рік склав «157 мільярдів доларів». Не менш важливу позицію на світовому медіаринку займає «Walt Disney» – корпорація, дохід якої за 2009 рік склав понад 36,1 мільярда доларів.

ТНК визначають ситуацію на інформаційному ринку і є ініціаторами глобалізації. В умовах глобалізації інформаційні ресурси медіакорпорацій представляють найбільш значну область міжнародних відносин, оскільки об'єктами їх впливу стають люди [4].

Позитивна роль, яку відіграють ТНК при виході на ринки, що розвиваються, незаперечна. Транснаціональні корпорації реалізують інвестиції, приносять нові технології виробництва і управління, збільшують ВВП, позитивно впливають на платіжний баланс, збільшуючи експортну виручку або знижуючи імпорт. Всі ці зміни зміцнюють економіку країн, підвищують рівень життя їх громадян. Завдяки діяльності ТНК з'явився доступ до широкого вибору інформації.

Але є у цього процесу і негативні сторони. Оскільки інформація є товаром, ТНК прикладають всіх зусиль, щоб цей товар користувався у мас підвищеним попитом. Це негативно впливає на духовність [2].

Медіа Корпорації контролюють істотну частину науково-технічного потенціалу промислово розвинутих країн, що дозволяє їм грати провідну роль в міжнародному обміні технологіями і науково-технічними знаннями, активно брати участь в загальному прогресі і сприяти структурним зрушенням економіки і політики. Вони являють собою новий корінний фактор у світовій системі.

Корпорації мають в своєму розпорядженні потужні інформаційно-комунікаційні технології, для них створені інтерфейси телекомунікаційних систем і розроблені найбільш досконалі технології електронної обробки інформації, за допомогою яких їх інформаційні цілі і інтереси задовольняються [5].

Медіакорпорації мають широкі можливості, сама їх діяльність неухильно розширюється. Їх потенціал цілком порівнянний зі світовими показниками в цілому. Це пояснюється тим, що дії ТНК за характером, організації та формами прояву у світовій політиці та економіці багато в чому збігаються з діяльністю держав: виробництво інформації та її розподіл зосереджено в одних руках, що підвищує ефективність їх діяльності [3]. Сучасна ситуація на світовому інформаційному ринку характеризується стрімким процесом транснаціоналізації, в якому рушійною силою виступають ТНК. Вони охопили планету, переслідуючи отримання прибутку, а не повагу традиційних національних підвалин держав або їх суспільної системи. Знаючи механізми впливу на аудиторію, ак-

тивно поширюючи інформацію, медіакорпорації в той же час намагаються не привертати її увагу до факту свого існування і методам роботи. Природа і фінансова міць транснаціональних корпорацій така, що вони володіють значними можливостями, а їх діяльність неухильно розширюється [1].

**Література:** 1. Перегудов С.П. Роль Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и их воздействие на международную конкуренцию // Полит. исслед. – 2004. – №3. – С.95-103; 2. Семенов К.А. // Транснациональные корпорации // Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998; 3. Стрижевская Ю.И. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // Российский экономический журнал, – №6, 2006; 4. Хасбулатов Р.И. Транснациональные корпорации (ТНК) в мировой экономике // Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М., 2001. – Т. 1. – С. 459-522; 5. A. Stefano. S. Cooper. «World's corporations: perspectives» /April 2003.

\*\*\*

УДК 33.011:339.5.012.42

**Кривуц Ю.Н.**

## **К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «СВОБОДНАЯ ТОРГОВЛЯ»**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Физиократы, эти типичные представители традиционной классической сельскохозяйственной цивилизации, источник богатства видели в труде, приложенном к земле. Отсюда – единственный, по их мнению, производительный класс общества, который составляют те, кто владеет землей, и те, кто занят на земле. Их деятельность окутана мелочной опекой и жестко регламентирована, от чего труд на земле не приносит особой радости и остается мало производительным. «Дайте людям самим решать свои дела и дайте делам идти своим чередом», – призывал Венсан де Гурнэ. Иными словами: снимите все и всяческие ограничения и запрещения. Дайте свободу тем, кто занят на земле, и будет получен иной результат, более высокий и значимый.

Со временем границы сформулированного требования расширились, хотя это произошло в ином месте, и он стал рассматриваться как важнейший принцип доктрины свободной торговли – *Laissez-faire*, - противоположный протекционистской.

Хотя этот принцип родился во Франции и первоначально относился к сфере только производства, получил развитие в стране по другую сторону Ла-Манша, на Британских островах, где конец царствования Елизаветы и особенно при Стюартах возникло массовое народное недовольство против привилегий и монополий.

Нередко нуждаясь в деньгах, монархи раздавали привилегии и насаждали искусственные монополии. В 1618 г. Яков I получил от компании Merchant Adventurers 50 тыс. ф. ст. для защиты ее интересов, некоторые посягавшие на них были заточены в тюрьму. Через три года король предложил защиту другим торговым посредникам. В 1624 г. парламент принял закон «воспрепятствующий монополии» и лишивший короля права создавать монополии, «исключение оставлено только для новых изобретений». Карл воспользовался предложением и по-прежнему наполнял страну искусственными монополиями [1, с. 5-6]. Он возвращает все права Merchant Adventurers. Такую политику проводит Карл до конца своего царствования.

В процессе борьбы парламента с царствующими особами возникают сомнения в целесообразности монополий вообще, появляются голоса в пользу нового подхода к хозяйственной жизни – свободная экономическая деятельность каждого отдельного не только юридического, но и физического лица. В конце XVI в. в английской речи появляется сочетание слов free trade (в те времена слово trade означало и торговлю, и промышленность в смысле промысел или не имело однозначности). Первоначально словосочетание имело весьма узкое значение: какое-либо отдельное экономическое действие лица, часто заменяется существованием монополии для такого ряда деятельности (например, производство гончарного изделия, которое оказывается невозможным из-за исключительного права определенного лица или компании; или: сбыт товаров там, где ранее имела право торговать определенная компания и т.д.).

По-видимому, впервые free trade (свободная торговля) встречается в ходатайстве британских купцов 1599 г. свобода торговле с Германией по рекам Эльбе и Везеру [2, с. 56].

В 1603 г. Томас Алэбэстер в донесении лорду Сесилю сообщает, «что мир с Испанией не будет благодетелен, пока она не даст гарантии свободы совести, свободы торговли и безопасности для Нидерландов». В другом донесении (1604 г.) это же лицо сообщает, что «Испания не соглашается на свободную торговлю».

В 1606 г. в парламенте рассматривался билль о предоставлении всем подданным Англии и Валлиса права свободной торговли во владениях Испании, Португалии и Франции [2, с. 58].

В 1624 г. персидский шах выказал пожелание отказаться от услуг единственной Левантской компании и «учредить для всех свободную торговлю» [2, с. 59]. За два года до этого, в 1622 г., появляется самое замечательное произведение первой половины XVII в., рассматривающее

вопросы свободной торговли и монополии. Речь идет о книге Эдуарда Мисселдена «Свободная торговля, или способы сделать торговлю цветущей; где причины ее упадка в королевстве открыты, а средства их удалить представлены». Автор ни разу не вспоминает принцип *laissez faire*, открытый французскими физиократами, но рассматривает сюжеты хозяйственной жизни своей страны под крик души: «Отвяжитесь! Дайте свободу!». В отличие от парижских единомышленников Э. Мисселден требует свободы не только производителя, но и торгового посредника, что полностью соответствует действительности Соединенного Королевства, задыхавшегося без внешних рынков. Эта проблема особо обострилась после промышленного переворота и срыва Континентальной блокады Наполеона.

Ни А. Смит, ни Д. Рикардо открыли принцип *laissez faire*, ни члены Кобденского клуба, ни руководители чартизма не сделали этого, но они все вместе защитили и развили его, распространив на важнейшие сферы жизни английского общества - промышленность и торговлю. Благодаря им экономическая теория и практика обогатилась доктриной свободной торговли. Но не они открыли свободную торговлю как форму обмена товарами.

«Свобода торговли состоит просто в дозволении народу покупать и продавать так, как он сам хочет покупать и продавать» как внутри страны, так и за ее пределами, как на внутреннем рынке, так и на международных. Далее американский экономист Генри Джордж, автор книги «Покровительство отечественной промышленности или свобода торговли» пишет: «... на самом деле свободная торговля не более английского происхождения, чем привычка ходить на ногах». Свободная торговля не британское изобретение, хотя она получила развитие в Великобритании в середине XIX в., чего не допустить «было бы столь же нелепо, как отказаться от нашего родного языка из-за того, что его родиной была Англия, или вернуться к мускульной и водяной силе из-за того, что паровые машины были впервые введены в Великобритании».

Г. Джордж приводит свое понимание свободной торговли, которая «есть естественная торговля», «торговля, которая совершается при отсутствии искусственных стеснений» [3, с. 65, 21].

Именно о такой торговле без ввозных и вывозных пошлин ратовал Платон (427–347 гг. до н.э.).

В середине IV в. до н.э. греческий флот постоянно ходил до берегов Лациума; моряки занимались грабежом. Не случайно в договоре о торговле и мореплавании 349 г. до н.э. между Карфагеном и Римом отразилось превосходство более сильной на море державы. Римлянам запре-

щалось плавать за пределами Гермейской области, торговать в карфагенских гаванях разрешалось только под правительственным контролем. Карфагеняне, наоборот, получили право свободной торговли; им запрещалось возводить крепости и разбойничать в глубине страны [4, с. 66].

Яркий пример беспошлинной торговли – о. Родос (105 г. до н.э.); беспошлинной была торговля на просторах римской империи и империи персидского царя Дария I.

В летописи подробно описывается, как «иде Олег на греки»: «Много убийства сотвори около града Грекон, и разбиша многы палаты, и пожгеша церкви: а их же имаху пленники, овех посекаху, другие же мучаху, иныя же растреляху, а другия в море вметаху, и на многа зла творяху Русь Греком». Вернулся Олег в Киев, «неся золото, и поволоки, и овощи, и вина, и всякое узеречье». Еще один результат похода 907 г. – беспошлинная торговля русских купцов: «да тварят куплю якоже им побобе, не платяче мыта ни в чем же» [5, с. 18, 21].

Первый дошедший до нас договор о торговле Великого Новгорода с «готским берегом» и немецкими городами относится к 1188 г. Он освобождал русских купцов наряду с представителями других стран от уплаты пошлин при торговле в Любеке [4, с. 60].

Война с Данией, получившая название «гензейской», закончилась полным поражением датчан в 1370 г. Согласно условиям Штральзундского договора Вольдемар IV отрекся от престола, а Ганзейская лига получила ряд уникальных прав: право ведения свободной беспошлинной торговли во всех скандинавских странах, преимущество гензейских купцов перед всеми другими [4, с. 63].

В Двинской летописи под 1553 г. сообщается о прибытии в Московию посла английского короля. Иван Грозный принял его, а в 1555 г. выдал первую привилегию, «в которой установлена беспошлинная торговля англичан, свободный проезд и обратный выезд, а так же было гарантировано, в случае кораблекрушения, возмещение ... всего спасенного имущества». Новая привилегия 1567 г. расширила права заморских купцов: теперь они могли беспошлинно торговать в Казане, Астрахане, Нарве и Дерпте [5, с. 426-427].

Федор Иоаннович и Борис Годунов приказали «не взимать ни каких пошлин с их (английских – Ю. К.) товаров, ни других сборов при переезде с места на другое водою или сухим путем, при спуске кораблей, при переходе через какую-нибудь землю, за корабли и суда, как и поголов-

ных денег не брать с них, ни денег за провоз через места или за переправу и за свидетельство в местах остановки» [5, с. 427].

У. Петти (1623 – 1687) в «Трактате о налогах и сборах» выразил отношение к вольным гаваням, где процветала свободная торговля, в главе 6 с характерным названием «О таможенных пошлинах и вольных гаванях».

В 1734 г. Англия и Россия заключили торговый договор «О дружбе и взаимной между обеими державами коммерции» сроком на 15 лет. В документе, в частности, подчеркивалось: «... подданным обеих высоко договаривающихся стран не надлежит с привозных и вывозных товаров своих более пошлин платить, почему других народов подданные тамо платят» [6, с. 232]. В 1754 г. Тоскана открыла рынки для свободного импорта зерна [4, с. 79].

Все это – примеры беспошлинных островков, территории свободной торговли еще со времени античности, подтверждающие не пионерский характер фритрейдерского учения, а историческую закономерность многосторонней торговли к либерализации, сокращению барьеров на пути движения товаров. Величайшее значение свободной торговли состоит в «оптимизации не только двусторонней, или многосторонней торговли» [7, с. 500], в создании в наше время дву – и многосторонних зон свободной торговли, международной системы, основной на режиме наибольшего благоприятствования.

**Литература:** 1. Янжул И. Опыт исследования английских косвенных налогов / И. Янжул. – М., 1874. – 229 с.; 2. Янжул И. Английская свободная торговля. Исторический очерк развития идей свободной конкуренции и начал государственного вмешательства. – Вып. первый. Период меркантильный / И. Янжул. – М., 1876. – 228 с.; 3. Джордж Г. Избранные сочинения в трех томах. – Т. 1. Покровительство отечественной промышленности или свобода торговли/ Г. Джордж. – М.: Ассоциация Генри Джорджа, 1994. – 448 с.; 4. Минкова К.В. Международная многосторонняя торговля: от античности до ВТО / К. В. Минкова. – СПб.: изд-во С.-Петербургского ун-та, 2006. – 312 с.; 5. Кулишер И.М. История русского народного хозяйства. – 3-е изд., стереотипное/ И.М. Кулишер. – Челябинск.: Социум, 2012. – 743 с.; 6. Кулишер И.М. История экономического быта Западной Европы: в 2-х тт. – 10-е изд., стереотипное/ И.М. Кулишер. – Челябинск.: Социум. 2012. – 1030 с.; 7. Meade I.B. The theory of International Economic Policy: In. 2, Vols. Vell. 2. Trade and Welfare. Oxford University Press, 1955.



**Нгуен Ш.Т.**  
**МИРОВОЙ БРЕНДИНГ: РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК**  
**И ОБЗОР НЕКОТОРЫХ ОТРАСЛЕЙ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: ст. преп. Касьян С.А.*

Актуальность темы исследования. Глобализация мирового хозяйства сопровождается стандартизацией технологий маркетинга и уменьшением издержек. Одним из инструментов повышения конкурентоспособности в сложившихся условиях становятся рост эффективности и стоимости брендов. Международный брендинг в наши дни – важнейший фактор формирования дополнительных конкурентных преимуществ.

Технология брендинга не получила распространения как на внутреннем украинском рынке, так и ключевыми экспортерами. Используя опыт ведущих ТНК, брендинг предоставит украинскому бизнесу не только новые конкурентные преимущества, но и улучшит имидж нашего государства в глазах других стран.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам мирового брендинга посвящены работы следующих отечественных ученых: Л. Мороза, А. Банниковой, Т. Полищука, Т. Любаренко. В зарубежной литературе данным вопросом занимаются Д. Аакер, Т. Амблер, К. Веркман, Ф. Котлер.

Целью статьи является изучение роли мирового брендинга в деятельности ТНК, а также выявление современных тенденций в брендинге по некоторым отраслям.

Изложение основного материала. Успешность современных ТНК во многом зависит от роста рыночной капитализации и инвестиционной привлекательности. В условиях жесткой конкуренции все большую роль начинают играть брендовые портфели, представляющие собой совокупность брендов, продвигаемых организацией [1]. Брендовые портфели чаще всего образуются в результате трансграничных поглощений и слияний, тем самым повышая конкурентоспособность ТНК. Определим основные преимущества использования брендов в деятельности ТНК [2;3]:

- бренд – инструмент освоения новых ниш на рынке, а также вывода компании на зарубежные рынки;
- обеспечивает увеличение прибыли в результате расширения ассортимента товаров и знаний об их уникальных характеристиках;



- способствует дистанцированию продвигаемого товара от товара конкурентов;
- увеличение лояльности посредников и клиентов по отношению к ТНК.

Современные ТНК при построении бренда учитывают социально-этнический состав потребительской аудитории, национальный менталитет, тенденции развития мирового и национального рынка, а также особенности государственного регулирования в отрасли, где будет функционировать бренд.

Необходимость увеличения рыночной капитализации вынуждает ТНК постоянно искать новые источники роста. Увеличение рыночной капитализации происходит в результате воздействия мирового бренда на динамику спроса и предложения за счет уменьшения затрат на привлечение внешних займов, экономии на масштабах производства и сбыта [1].

Неосвязаемость и глобальность мирового бренда как экономического явления затрудняют разработку единого подхода к оценке его стоимости и эффективности. В нашем исследовании будут использоваться данные независимой организации по оценке брендов Brand Finance.

Анализ динамики прироста стоимости международных брендов (рис. 1) свидетельствует о том, что ведущими компаниями в данной области являются технологические гиганты Apple, Google, Amazon, а главными разочарованиями – промышленные и финансовые компании Volkswagen, GE, ING, Itau.

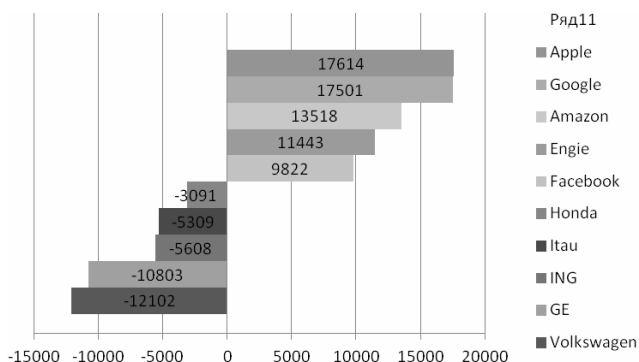


Рис. 1. Динамика прироста стоимости международных брендов в 2015-2016 гг., в млн долл.

Источник: построено автором по данным [4]

Для обзора отраслевой структуры мирового брендинга, мы выбрали 2 традиционных направления деятельности ТНК (банковская сфера и автомобилестроение) и 2 инновационных направления (технологии и телекоммуникации).

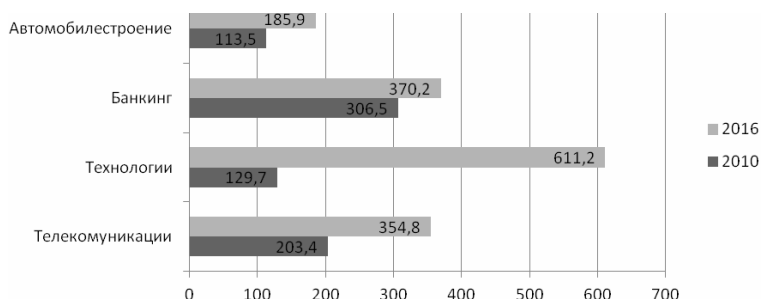


Рис. 2. Сравнение общей стоимости брендов за 2010 и 2016 гг., млн долл.

Источник: построено автором по данным [4,5]

Если рассмотреть стоимость брендов за 2010 г. и 2016 г. (рис. 2), то станет понятным, что лидирующая роль за 6 лет перешла к высокотехнологичным компаниям. Общая стоимость брендов данных отраслей превышает стоимость традиционных почти в 2 раза. Эта же цифра применима и к количеству действовавших на тот момент компаний (30 против 21). Лидерами в инновационных отраслях являются американские гиганты Apple, Google, Amazon, Verizon, AT&T.

Таблица 1

Представительство некоторых стран в списке самых дорогих брендов мира за 2010 и 2016 гг.

Страна	Число брендов в списке, 2010 г.	Страна	Число брендов в списке, 2016 г.
США	44	США	47
Китай	6	Китай	15
Германия	8	Германия	8
Япония	8	Япония	11

Источник: построено автором по данным [4;5]

Также примечательна динамика представительства стран в списке 100 наиболее дорогих брендов мира (табл. 1). Если в 2010 г. Китай представляли лишь 6 компаний, то в 2016 г. эта цифра выросла 2,5 раза – до 15 компаний. Значительное увеличение количества дорогих китайских брендов вызвано стойким экономическим ростом Китая, а также популяризации и усиления имиджа страны на международной арене. Изме-

нение состава дорогих брендов развитых стран либо не наблюдается (Германия), либо наблюдается слабо (США – с 44 до 47 компаний).

Выводы. Мировой брендинг играет одну из ключевых ролей в стратегиях развития современных ТНК. Брендинг предоставляет компаниям не только уникальные конкурентные преимущества, но и формирует имидж страны, которую представляют ТНК. На сегодняшний день лидирующими отраслями в брендинге являются технологии и телекоммуникации, причем представительство развивающихся стран в брендинге только возрастает (например, Китая).

**Литература:** 1. Котлер Ф., Келер К.Л. Маркетинговый менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд., – СПб.: Питер, 2007 – 480 с.; 2. Любаренко Т.І. Інноваційні технології формування міжнародних брендів / Т.І. Любаренко // Економіка, фінанси, право – 2009. – №11. – С. 3-6; 3. Мороз Л.А. Стратегічний брендинг в умовах глобалізації ринків / Л.А. Мороз // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Маркетинг: теорія і практика. – Ч.І. – К.: КНЕУ. – 2007. – С. 171-177; 4. Brand Finance Global 500 2016 [Електронний ресурс] / The annual report on the world's most valuable global brands, February 2016 – Режим доступу: <http://brandfinance.com/knowledge-centre/reports/brand-finance-global-500-2016/>; 5. Brand Finance Global 500 2010 [Електрон. ресурс] / The annual report on the world's most valuable global brands, February 2010 – Режим доступу: <http://brandfinance.com/knowledge-centre/reports/brand-finance-global-500-2010/>



УДК 339.9 (043.3)

**Панкова Ю.М.**  
**ВПЛИВ КУЛЬТУРНОГО ФАКТОРА**  
**НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

У сучасному світі протягом останніх десятиліть активізувалися процеси глобалізації економічного простору, в силу чого вихід на закордонні ринки стає невід'ємною частиною ведення бізнесу. Успіх компанії в міжнародному масштабі визначається сукупністю різних факторів, серед яких важливу роль відіграють культурні відмінності при веденні бізнесу в різних країнах.

Крім економічних і політичних чинників, необхідно адаптувати західний досвід до вітчизняних економічних та соціокультурних реалій, заздалегідь вивчати і враховувати важливі культурні відмінності, включаючи, цінності, релігійні переконання і норми поведінки при веденні переговорів, а також мову.

Як відомо, національну культуру визначають чотири групи параметрів – фізичне середовище, система вірувань, що розділяється суспільством, загальний історичний досвід і національний рівень розвитку. Наприклад, люди, що живуть на березі океану, стикаються з іншими проблемами повсякденного життя, ніж ті, хто живе в гористій, ізольованій місцевості. Перші охочіше йдуть на контакти, вони більш відкриті і сприйнятливі, навіть більш терпимі до сторонніх. Релігія також є важливим джерелом культури, про що свідчать, наприклад, основні догмати православної і протестантських церков. Історичний досвід знаходить відображення не тільки в формах господарювання, а й, в першу чергу, в культурних характеристиках народів, в їх традиціях і менталітеті. І, нарешті, суспільства мають тенденцію рухатися від меншого до більшого індивідуалізму в міру того, як економіка стає більш зрілою.

Перш за все, цінності, що становлять культурні відмінності, впливають на ведення бізнесу на міжнародному рівні [2, с. 22-23]. Цінності, що складаються в тому чи іншому культурному середовищі, визначають, що саме є найбільш прийнятним в рамках певної культури.

По-друге, релігія як один з найважливіших елементів культури значно впливає на стратегію ведення бізнесу в конкретній країні. Безумовно, вплив релігії на діяльність міжнародних компаній має свою специфіку в кожній країні в залежності від її правової системи, однорідності релігійних переконань громадян, а також терпимості до інших релігійних поглядів [3].

Наприклад, якщо говорити про покупців як про одну зі складових безпосереднього оточення, то віросповідання впливає на уподобання населення при виборі того чи іншого продукту. Так, в місті Амрітсар, розташованому на півночі Індії, відкрився Макдональдс, в якому неможливо покуштувати м'ясні продукти, тому що для більшої частини місцевого населення корова – священна тварина. Що стосується мусульманської меншини, то, згідно з проповідуваною вірою, люди не можуть вживати в їжу свинину [4].

По-третє, міжнародний бізнес передбачає ведення переговорів з представниками різних культур, що робить необхідним урахування поведінки і прийнятих правил ведення переговорів для досягнення бажаного результату. Так, існує поділ країн на два блоки: Захід (Америка та європейські країни) і Схід (Китай та азіатські країни), де чітко простежуються відмінності ведення переговорів, пов'язані з культурними нормами і цінностями.

Нарешті, існує мовний бар'єр, який може несприятливо позначитися на діяльності компанії в іншій країні, тому мова також можна віднести

до однієї з складових культурних відмінностей [2, с. 22-23]. Зокрема, дослідницька компанія «Economist Intelligence Unit» спільно з міжнародним освітнім центром з навчання англійської мови «Education First» представила глобальне дослідження на тему «Конкуренція без кордонів», яке було проведено серед 572 керівників комерційних і некомерційних організацій. За даними дослідження, майже половина опитаних (49%) вважає, що непорозуміння в спілкуванні і неточності при перекладі не тільки заважають при укладанні міжнародних угод, але й приносять великі фінансові збитки [5].

Глобалізація впливає і на суспільно-політичне середовище. В результаті змішування культур стиль життя, що переважає, переходить на світовий масштаб. З одного боку, глобалізація сприяє поширенню толерантності і віротерпимості серед населення, з іншого боку, незважаючи на все це повністю зберігається місцева специфіка, як у поведінці фірм, так і в смаках споживачів і правилах ведення торгівлі [6].

Процес крос-культурної комунікації вимагає постійного моніторингу полікультурної толерантності персоналу. Результати сучасних соціологічних досліджень дають підставу для побудови моделей управління, які б зменшили, наприклад, рівень ксенофобії в колективі. На сучасному етапі відомою і адаптованою для українського суспільства методикою вимірювання міжетнічних, міжрасових установок персоналу є шкала соціальної дистанції Богардуса, яка містить низку із семи суджень, що відображають різну ступінь соціальної дистанції. Все це створює основу для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, з усього вищесказаного можна зробити висновок, що відкритість національної економіки, активна міжнародна політика країни, мобільність людського капіталу окреслили перед вітчизняним бізнесом першочергове завдання вивчення особливостей і специфіки культурних систем і втілення цих знань у корпоративний ресурс, що перетворюється на конкурентну перевагу організації та сприяє поліпшенню показників функціонування в рамках міжнародного співробітництва з партнерами з інших країн. Все це говорить про необхідність вивчення культурних відмінностей для досягнення високих результатів і конкурентних переваг на зарубіжних ринках.

**Література:** 1. Мейерер П. Культура бизнеса / П. Мейерер // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления» [Электронный ресурс] – 2001. – Режим доступа: [http://http://vasilievaa.narod.ru/16\\_4\\_01](http://http://vasilievaa.narod.ru/16_4_01); 2. Искренко Э.В. Международный маркетинг: учеб.-метод. пособие. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004. – 122 с. 3. Влияние религии на деятельность международных компаний [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.esbank.ru/dokumenty/>

202-vlijaniiereligii-na-dejatelnost-mezhdunarodnyh.html; 4. Узнай Как [Электрон. ресурс]. – РФ, 2000. – Режим доступа: <http://uznay-kak.ru/news/4169/>; 5. Кузнецова Е. Мировой бизнес натолкнулся на языковой барьер / Е. Кузнецова // Коммерсантъ. [Электрон. ресурс]. – 1991. – Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/1923634>; 6. Международный бизнес: учеб. пособие. / В.А. Черненко, В.А. Ткачев, В. В. Круглов [и др.]; под ред. В.А. Черненко. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mespb.ru/d/179743/d/mezhdunarodnyy-biznes.pdf>

\*\*\*

УДК 339.923

**Святуха І.А., Матюшенко І.Ю.**

**/ Sviatukha I.A., Matyushenko I.Y.**

## **OPEN ACCESS MODEL AND ITS CURRENT IMPLEMENTATION FOR R&D SECTOR IN POLAND AND UKRAINE**

*V.N. Karazin Kharkiv National University*

Nowadays the realities of distributing scientific knowledge have been radically changed. These changes are connected, first of all, with the World Wide Web, Internet, the advent of which was followed by a range of open access issues. The open access model began to form at the end of XX century as a response to high subscription prices to scientific journals and necessity of acceleration of scientific knowledge exchange. The first reference to open access is contained in Budapest Open Access Initiative. This document has defined open access as “kind of free and unrestricted online availability” or “free availability on the public internet, permitting any users to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of these articles, crawl them for indexing, pass them as data to software, or use them for any other lawful purpose, without financial, legal, or technical barriers other than those inseparable from gaining access to the internet itself” [1]. The second reference to open access can be found in Bethesda Statement on Open Access Publishing [2]. Berlin Declaration on Open Access to Knowledge in the Sciences and Humanities has generalized all previous documents on open access issue having added a few recommendations to research institutes [3].

The growing implementation of open access model in highly developed countries belonged to G7 requires review of the perspectives for its reapplication in Poland and Ukraine. The aim of the article is to evaluate the status quo of open access in Poland and Ukraine and to study the influence of information availability to the acceleration of converging technologies.

We have conducted analysis of open access to scientific knowledge in Poland and Ukraine. In Poland open access is put into life almost irrespective

from each other by three different parts: librarians, researchers and government agencies. Even without systematic coordination, functioning of open access represents outcomes in constantly increasing amount of open access journals (293 indexed by Directory of Open Access Journals – DOAJ) and open access repositories (87 in OpenDOAR – Directory of Open Access Repositories) [4; 5]. Figure 1 shows number of open access repositories in Poland by academic discipline/subject.

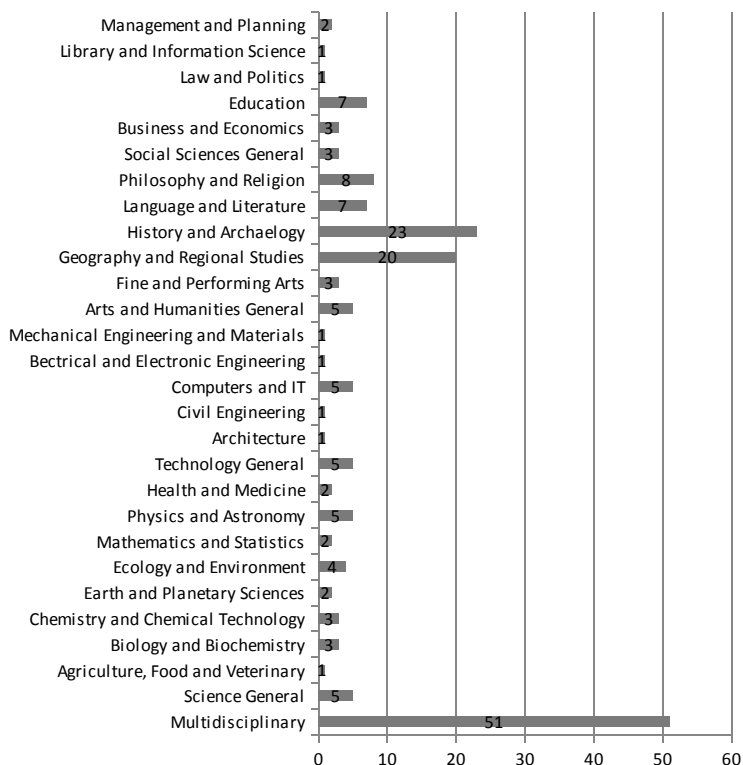


Figure 1. Number of open access repositories in Poland by academic discipline / subject [5]

According to Figure 1 we can conclude that apart from multidisciplinary repositories (which are held by large institutions and cover all academic subjects) there are top five disciplinary repositories in Poland devoted to History and Archaeology; Geography and Regional Studies; Philosophy and Religion; Language and Literature; and Education. Open access approach is highly appreciated by Polish academic community and general public. For

example, at the beginning of 2012 over 10000 people supported the concept of open access and signed the petition for Open Mandate. As a result, today two open access policies (Adam Mickiewicz University; Polish Academy of Science Institute of Biochemistry and Biophysics) are registered in ROARMAP (Registry of Open Access Repository Mandates and Policies) [6]. Nowadays Polish government conducts systematical polls amongst the scientific community for the opportunity of introducing open access mandate for scholarly papers or theses [7].

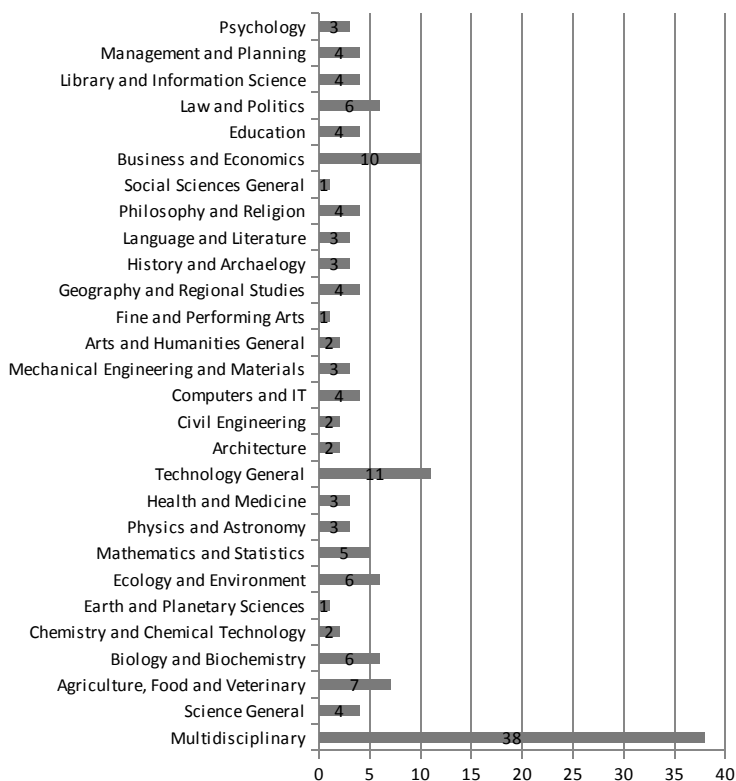


Figure 2. Number of open access repositories in Ukraine by academic discipline / subject [5]

As specified in OpenDOAR, Ukraine (as well as Poland) is one of top ten countries in Europe ranged by the proportion of repositories by country (66 repositories as of February 2016). Figure 2 represents current distribution of open access repositories in Ukraine by academic discipline/subject. According to Figure 2 it is apparent that apart from multidisciplinary reposi-



tories (which are held by large institutions and include all academic subjects) there are top six disciplinary repositories in Ukraine devoted to Technology General; Business and Economics; Agriculture, Food and Veterinary; Biology and Biochemistry; Ecology and Environment; Law and Politics. According to the statistics of DOAJ now there are 72 Ukrainian open access journals indexed in this database. There are eleven open access institutional policies adopted in Ukraine and registered in ROARMAP (Donetsk National Technical University; Karazin Kharkiv National University Central Scientific Library; Kharkov National Medical University; National Aviation University; National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”; National University of Kyiv Mohyla Academy; Parliament of Ukraine (Verhovna Rada); Sumy State University; Ternopil State Ivan Puluj Technical University; Vinnytsya National Agrarian University; Volodymyr Dahl East-Ukraine National University).

However, establishment of efficient open access model in Ukraine faces several barriers, amongst which, according to Yaroshenko T.O., PhD in Historical Sciences, are: lack of administration support; lack of open access awareness and incorrect perception in Ukrainian scientific community; a fear to break off relationships with publishers; lack of time/reluctance to self-archiving; traditional practice to upload articles to personal or faculty/department websites without looking for any benefit in depositing into open access repositories; insufficiency of open access qualitative indicators in the universities; limited technical facilities in the universities; poorly implemented policies of open access institutional repositories [8].

To sum up, the Internet offers new opportunities to form an optimal innovative network for communicating science – a fully linked, absolutely interoperable, entirely usable global research database – open access. The analysis of open access to scientific knowledge in Poland has shown that the country has strong potential to enhance its open access model due to systematic efforts of its government. Open access is constantly extending in Poland that can be proved by increasing number of open journals and repositories. As well as Poland, Ukraine is one of top ten countries in Europe ranked by the proportion of repositories by country. On the other hand, development of efficient open access model in Ukraine faces several obstacles connected with limited technical capacities, insufficient administrative support, etc. In our opinion, current arguments on the open access model implementation and sustainability in Ukraine should be based upon such points, as tools to detect plagiarism, the possibility to publish scientific papers in international resources, instruments and methods of open scientific

interaction, the conditions and opportunities of grant awarding, and, last but not least, access to open academic information and statistics.

**Literature:** 1. Budapest Open Access Initiative [Electronic resource]: official website. – Access mode: <http://www.budapestopenaccessinitiative.org/>; 2. Bethesda Statement on Open Access Publishing [Electronic resource]: official website. – Access mode: <http://legacy.earlham.edu/~peters/fos/bethesda.htm>; 3. Berlin Declaration on Open Access to Knowledge in the Sciences and Humanities [Electronic resource]: official website. – Access mode: [http://open.access.mpg.de/67605/berlin\\_declaration\\_engl.pdf](http://open.access.mpg.de/67605/berlin_declaration_engl.pdf); 4. Directory of Open Access Journals [Electronic resource]: official website. – Access mode: <https://doaj.org/>; 5. Directory of Open Access Repositories [Electronic resource]: official website. – Access mode: <http://www.openaccess.org/>; 6. 8. Registry of Open Access Repository Mandates and Policies [Electronic resource]: official website. – Access mode: <http://roarmap.eprints.org/>; 7. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization [Electronic resource]: official website. – Access mode: <http://www.unesco.org/>; 8. T.O. Yaroshenko “Open Access – the Way of Ukrainian Presence in the World Scientific Community” // High School. – 2011. – №3. — p. 47-51. 9. Policy Guidelines for the Development and Promotion of Open Access [Electronic resource]: official website. – Access mode: <http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002158/215863e.pdf>; 10. Concepts of openness and open access [Electronic resource]: official website. – Access mode: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002322/232207E.pdf>.

\*\*\*

УДК 339.9

Трущенко Г.І.

## РЕКОМПОЗИЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Циганов С.А.*

Глобалізація господарського життя в сучасних умовах стала провідним чинником розвитку світового господарства, однією з найбільш впливових сил, що визначають економічний розвиток всіх країн світу. Цей процес охоплює все зростаючу кількість держав, причому вкрай різних за ступенем економічного розвитку й політичної сили.

Глобалізація виступає особливим рівнем прояву міжнародної економічної інтеграції. Отже, на нашу думку, варто розрізняти глобалізацію як стан і як процес. Як процес вона характеризується зростаючою економічною відкритістю країн, розвитком процесів транснаціоналізації, лібералізацією національних режимів, розвитком і трансформацією світової фінансової системи, формуванням всесвітньої інформаційної мережі. Як стан економічна глобалізація визначає розвиток наднаціональної економічної системи, вільної й незалежної від дії того або іншого уряду.

Починаючи із другої половини 20 століття, світ стає все більш інтегрованим, більш охопленим глобальними процесами, серед яких домінуючу роль в інтернаціоналізації світової економіки, починає відігравати міжнародний фінансовий капітал. Саме зустрічні потоки прямих інвестицій, диверсифікованість, розширення й інтеграція міжнародних фінансових ринків вивели світову економіку на якісно новий рівень інтернаціоналізації – глобалізацію і роблять її усе більш глобальною в планетарному масштабі [1].

У глобалізаційному процесі міжнародна торгівля не втратила своєї ролі чинника, що сприяє поглибленню міжнародного поділу праці й посиленню взаємозалежності національних економік. Але основною характеристикою сучасного етапу розвитку глобалізації є фінансова глобалізація.

Розвиток фінансової глобалізації забезпечується посиленням взаємозалежності міжнародного руху капіталу й взаємовпливу країн у сфері фінансових відносин, розширенням кредитно-інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, механізмами міжнародних фінансових ринків, міжнародного руху капіталу, розширенням джерел надходження доходів і розміщенням активів в інших країнах. В основі фінансової глобалізації лежить висока мобільність капіталів, валюти через національні кордони, масштабності, що зростає, диверсифікованості й інтеграції міжнародних фінансових ресурсів, у результаті чого формуються глобальні фінансові ринки й світове фінансове співробітництво [2].

В умовах сучасної фінансової глобалізації успіх країн з ринковою економікою, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, які інтегруються у світову фінансову систему, залежить від взаємодії трьох складових: гроші, в ролі запасу валюти; майно; якість законодавчої бази.

Стабільна валюта, плаваючий валютний курс, стабільна законодавча база – це основа, що визначає умови успішної інтеграції країн у світову фінансову систему. Ці складові отримали назву «Благополучна триєдність».

Аналіз сучасної фінансової системи свідчить про недосконалість, як фінансових ринків країн, так і міжнародних. Фінанси чутливі до таких проблем, як нерозвиненість ринків, асиметрична система інформування, нечесна конкуренція, фінансові махінації, скупченість фінансового капіталу, нестабільність макроекономічної рівноваги, моральне розкладання суспільства. Незважаючи на всі ці проблеми, держава може інтегруватися у міжнародну фінансову систему, володіючи при цьому перевагою чинників, які становлять «благополучну триєдність».

На противагу «благополучній триедності» в економічній літературі формулюється «неблагополучна триедність». Найчастіше їй відповідають країни з наступними основними характеристиками, а саме: нерозвиненість валютної системи; страх плавання; слабка інституційна база.

Для держав, що мають такі характеристики, інтегруватися у світову фінансову систему не тільки складно, але, перш за все, небезпечно.

Але в цілому слід відмітити, що світова фінансова спільнота відіграє важливу роль в успішному просуванні країн, що розвиваються, у фінансову глобалізацію. Міжнародні фінансові організації можуть надати допомогу не тільки в удосконаленні реформ для ринків, що розвиваються, але і в удосконаленні світової фінансової архітектури.

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансова глобалізація, як така, розглядається як інтеграція країн у міжнародний фінансовий ринок і не є новим феноменом. Однак вона здобуває нових форм, ставить ряд нових складних завдань перед економікою країн, які бажають стати рівноправними партнерами в сучасній фінансовій системі. Під впливом процесів фінансової глобалізації відбуваються зміни й у самій структурі економічної глобалізації: особливий акцент робиться на процеси транснаціоналізації й на інтеграцію національних фінансових ринків у світове фінансове середовище.

Як будь-яке економічне явище, фінансова глобалізація має наслідки. До найбільш значимих варто віднести:

По-перше. Перетворення світового економічного співтовариства із сукупності країн з різним типом соціально-економічного розвитку в цілісну економічну систему, де національні одиниці виявляються складовими елементами єдиного всесвітнього господарського організму, а їхні долі здебільшого визначаються ходом розвитку цього організму як цілого.

По-друге. Наслідки фінансової глобалізації не є однаковими для економік країн з різним рівнем розвитку. В сучасному фінансовому середовищі багаті країни багатіють, а бідні – стають ще біднішими. Це пов'язано з тим, що основний фінансовий капітал зосереджений у високорозвинених країнах, які можуть моделювати ситуації на світових фінансових ринках на свою користь. Збільшується відстань між високорозвиненими й слабо-розвиненими країнами світу.

На особливу увагу заслуговує питання, пов'язане з виникненням фінансових криз. Активна участь багатьох країн на світовому фінансовому ринку сприяла прискоренню темпів їх економічного зростання протягом декількох років. Але наступні фінансові кризи стали обставиною не на користь учасників, особливо постраждалими виявилися держави, що

розвиваються. Ці країни не змогли одержати всіх переваг глобалізації, а до того ж їм довелося і зіштовхнутися з усілякими ризиками. [3]

Глобалізаційні процеси заохочуються в розвинених країнах і викликають серйозне побоювання в країнах, що розвиваються. Це є наслідком нерівноправності економічних відносин країн-учасниць світового господарства.

По-третє. У ході цього процесу національні й всесвітні економічні відносини, як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, обмінюються ролями. Раніше економічно розвинені держави могли диктувати свої умови на світовій арені, сьогодні ж роль країн, що розвиваються помітно зросла порівняно з минулим. На цьому етапі розвитку світового господарства, всесвітні економічні відносини набувають ролі провідних, тоді як відносини всередині країни, навіть у дуже великих і могутніх країн, змушені пристосовуватися до реалій глобальної економіки.

Процес фінансової глобалізації складний і суперечливий. З однієї сторони, він характеризується новими можливостями для країн-учасниць, а з іншої – ризик втратити контроль над національною економікою.

З однієї сторони, фінансова глобалізація характеризується збільшенням обсягів прямих іноземних інвестицій, з іншої – зростанням нерівної конкуренції між країнами, з різним рівнем економічного розвитку, щодо залучення «якісного» капіталу. Під впливом фінансової глобалізації відбувається взаємопереплетення національних економік, з іншої сторони – нова фінансова архітектура більшою мірою стає підданою дисбалансам світового господарства.

З однієї сторони, продовжує підсилюватися роль і вплив розвинених країн на розвиток світової фінансової системи, з іншої – відбувається поступовий зсув фінансової полярності в бік нових індустріальних країн.

Всі ці аспекти й обумовлюють суперечливість фінансової глобалізації, її вплив на темпи й динаміку розвитку світової економіки, особливої процесу інтеграції країн з різним рівнем економічного розвитку у світове фінансове середовище, структурні зміни у світовій фінансовій системі й трансформацію світового господарства в цілому.

**Література:** 1. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник / Філіпенко А.С., Боринець С.Я., Вергун В.А. та ін. – К.: Либідь, 2012. – 255 с.; 2. Максимо В. Анг, Френсис А. Лис, Лоуренс Дж. Махер Мировые финансы. Пер. с англ., – М.: ООО «ДеКА», 1998. – 768 с.; 3. Никитушкина И.В. Теория финансов. Учебник – 2 изд. – М.: Магистр: Инфра-М, 2011. – 704 с.



**Турченкова А.В.**

## **ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ УКРАЇНИ У ЗВ'ЯЗКУ З ІНТЕГРАЦІЄЮ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

*Науковий керівник: доц. Дмитрієв В.М.*

У статті розглядаються економічні інтереси України як країни-кандидата до дійсного членства в Європейському Союзі у зв'язку з перспективою більш тісного співробітництва з країнами ЄС. Визначено, що у відносинах з ЄС Україна програє конкурентам через наявність візової політики та економіка України потребує структурних перетворень, що можуть бути надані за допомогою європейського досвіду.

Зроблено висновок, що завдяки імплементації Угоди про асоціацію економічний клімат України має перспективу покращення, в першу чергу у галузі ЗЕД.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день під впливом світової економічної глобалізації, процес інтеграції, для країн, що прагнуть економічної стабільності, в міжнародних економічних відносинах набуває дедалі вагомого значення. Для України, як економічно нестійкої країни, з низкою економічних проблем, таких як: безробіття, інфляція, низький рівень ВВП та ін., інтеграція до Євросоюзу може надати можливість виправити це скрутне становище.

Аналіз останніх публікацій з теми. Роботи різних вітчизняних авторів, що були присвячені проблемам економічного розвитку України на Європейському просторі, досить часто включали у себе дослідження перспектив Євроінтеграції. Вивчається вплив цієї інтеграції як і на внутрішній так і на зовнішній ринки України з усіма їхніми складовими.

Питанням методологічного забезпечення досліджень співробітництва України з Європейським Союзом займалися вітчизняні вчені Н.І. Гончаренко, О.А. Довгаль, І.Ю. Матюшенко, І.В. Артьомов, Л.І. Загайнова, О.М. Руденко.

Виклад основного матеріалу. 27 червня 2014 р. в ході засідання Ради ЄС Президентом України П.Порошенком та керівництвом Європейського Союзу і главами держав та урядів 28 держав – членів ЄС була підписана економічна частина Угоди – Розділи III «Юстиція, свобода та безпека», IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», V «Економічне та галузеве співробітництво» та VI «Фінансове співробітництво та положення щодо боротьби із шахрайством», які разом з рештою тексту Угоди становлять єдиний документ.

16 вересня 2014 р. Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною та ЄС.

Передбачена Угодою поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС визначатиме правову базу для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, частково робочої сили між Україною та ЄС, а також регуляторного наближення, спрямованого на поступове входження економіки України до спільного ринку ЄС.

Загальновідомо, що зона вільної торгівлі є пільговою зоною регіонального типу, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які в ту зону входять. Зона вільної торгівлі сприяє зростанню торгівлі між країнами, що входять до неї.

Спільний ринок – це об'єднання національних ринків країн у єдиний ринок. У межах цього ринку діє спільна зовнішня та внутрішня торговельна політика [4, с. 17].

Зона вільної торгівлі та спільний ринок є необхідними етапами до економічного союзу, а економічний союз в свою чергу гарантує гармонізацію фіскальної, грошової, промислової, регіональної, транспортної – усіх видів економічної політики. Він спрямований на подальше розширення спільного ринку у сфері гармонізації національної економічної політики держав-членів таким чином, щоб забезпечити незалежне функціонування інтеграційної спільноти [4, с. 17].

Також слід зазначити, що угода про асоціацію Україна – ЄС надає українському уряду можливість досягти успіху в реалізації політики зростання внутрішнього ринку. З позиції її завдань у першу чергу доцільно імплементувати положення Угоди, котрі знижують ризики здійснення інвестиційної діяльності, звужують можливості отримання незаконних додаткових доходів на ринках традиційної продукції, зменшують технічні бар'єри для випуску нових видів вітчизняної продукції. [3, с. 41].

Щодо інвестування України країнами Європейського Союзу, у 2014 році Європейською Комісією було затверджено Стратегічні пріоритети Інвестиційного інструменту сусідства (Neighborhood Investment Facility) на 2014-2020 рр. У згаданих Стратегічних пріоритетах було виділено три основні сфери фінансування:

- покращення взаємозв'язку енергетичних та транспортних мереж між ЄС та країнами Сусідства (у т.ч. між самими країнами Сусідства), підвищення енергоефективності або використання відновлювальних джерел енергії. Підтримка інвестицій, які мають відношення до імплементатії угод ЄС, включаючи угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (Україна, Грузія, Молдова);

- захист навколишнього середовища, у т.ч. у контексті зміни клімату;

– забезпечення сталого зростання шляхом підтримки малих та середніх підприємств, соціального сектору, а також розвитку муніципальної інфраструктури [6].

Сьогодні зовнішньоекономічні зв'язки з України з ЄС здійснюються у таких основних формах, як зовнішня торгівля, інвестиційна діяльність та технічна допомога [2, с. 168].

У відносинах з ЄС Україна програє конкурентам через наявність візової політики, встановленої Шенгенськими угодами. У сфері послуг це питання є більш загостреним, важко оцінити обсяги надання послуг суб'єктам економічної діяльності в країнах Європейського Союзу працюючим в них мігрантами з України, оскільки більшість з них є нелегалними. [2, с. 168].

Економіка України потребує структурних перетворень, що можуть бути надані за допомогою Європейського досвіду. Угода про асоціацію є вирішенням цих питань, бо згідно із базовим документом, Угодою про партнерство та Співробітництво, розвиток процесу економічної інтеграції полягає у лібералізації і синхронізованому відкритті ринків ЄС та України, взаємному збалансуванні торгівлі, наданні на засадах взаємності режиму сприяння інвестиціям з ЄС в Україну та українським експортерам на ринках ЄС, запровадженні спільного правового поля і єдиних стандартів у сфері конкуренції та державної підтримки виробників.

Економічна інтеграція базується на координації, синхронізації та відповідності прийняття рішень у сфері економіки України та ЄС і передбачає ліквідацію обмежень розвитку конкуренції та обмеження застосування засобів протекціонізму, сформування основних економічних передумов для набуття Україною повноправного членства у ЄС [1].

Слід зазначити, що процес руху до режиму вільної торгівлі у відносинах Україна – ЄС має бути поетапним та асиметричним, тобто лібералізація ринку ЄС має випереджати лібералізацію імпорту з боку України, такий варіант є найбільш сприятливим для економіки нашої держави, що є все ще недостатньо готовою для жорсткого міжнародного суперництва [2, с. 169].

Також, важливим є факт того, що Угода передбачає певні положення пов'язані з технічними бар'єрами в торгівлі. Згідно зі змістом домовленостей щодо технічного співробітництва, Сторони підтвердили чинні права та обов'язки сторін у рамках Угоди СОТ про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ), а також зобов'язались зміцнювати технічне співробітництво в цій сфері шляхом посилення взаємодії у сфері нормативно-правових питань, активізації стосунків із відповідними організаціями, що



займаються питаннями метрології, стандартизації, тестування, ринкового нагляду, сертифікації та акредитації.

Зобов'язання України узгодити національне законодавство у сфері технічних бар'єрів в торгівлі з європейським містить як позитивні ефекти, так і виклики для українського бізнесу. Безумовно позитивним є остаточний перехід на фактично міжнародні технічні регламенти, що визнаються в ЄС та багатьох інших країнах світу, що знизить нетарифні бар'єри в торгівлі з цими країнами, покращить доступ українських виробників на міжнародні ринки та стимулюватиме експорт. Особливо відчутним зниження нетарифних обмежень буде в тих секторах, щодо яких будуть підписані Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів, а це може відбутись як протягом перехідних періодів, так і пізніше [5].

Водночас, перехід на нові принципи технічного регулювання, стандарти та оцінки відповідності вимагатиме від виробників відповідних витрат на адаптацію до нових умов, але, зважаючи на досить тривалі перехідні періоди й на той факт, що Україна вже багато зробила для гармонізації свого законодавства з європейським у цій сфері, такі витрати є давноочікуваними, а отже, уже мають бути врахованими в бізнес-планах розвитку підприємств.

Висновки. Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Як невід'ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку.

**Література:** 1. Указ Президента України Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу) №929 / 27.09.2011 (зі змінами і доповненнями); 2. Економічна дипломатія та економічна безпека України [навчальний посібник] / В.М.Нижирик – Хмельницький, 2007. – С. 168-169; 3. Імплементация Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: Рекомендації на основі довідку країн Східної Європи. [Науково-аналітична доповідь] [За ред.В.М. Гейця, А.І. Даниленка, Т.О. Осташко] // НАН України – Київ, 2015. – 41 с.; 4. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: [колективна монографія] / [за ред.А.П. Голікова, О.А. Довгаль]. – Харків, 2015. – 17 с.; 5. Звіт інституту економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/Projects/2013/EU\\_Ukraine/Economic\\_red.pdf/](http://www.ier.com.ua/files/Projects/2013/EU_Ukraine/Economic_red.pdf/); 6. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії [Електронний ресурс]. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/eu-policy/assistance>.

\*\*\*

**Уманская В.В.**  
**СТРАНЫ ГРУППЫ РИО В СИСТЕМЕ**  
**МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.э.н., доц. Ханова Е.В.*

Фундаментальные и динамичные перемены глобального характера, которые переживает мировое сообщество на рубеже веков, оказывают существенное влияние на формирование нового мироустройства. Аналогичные процессы происходят в экономике стран Латинской Америки.

Так как приоритетным направлением дипломатии всех латиноамериканских государств является укрепление механизмов региональной и субрегиональной интеграции, поэтому в настоящее время в регионе заметна деятельность таких крупных межправительственных организаций, как Андское сообщество (АС), Группа Рио, МЕРКОСУР и Южноамериканское сообщество наций.

Группа Рио является наиболее авторитетным и влиятельным латиноамериканским политическим объединением, которое играет конструктивную роль в межамериканских отношениях и отношениях со странами и организациями других регионов. Стратегия взаимоотношений группы Рио и ЕС была сформулирована в их совместной декларации в 1997 г. и включала торгово-финансовое сотрудничество, политический диалог, устойчивое развитие, борьбу с наркобизнесом.

Группа Рио – постоянно действующий механизм политических консультаций для согласования единых латиноамериканских позиций по ключевым региональным и международным проблемам, включающий в себя ежегодные совещания президентов стран-членов, периодические встречи на уровне министров иностранных дел и, при необходимости, контакты министров по другим направлениям. Группа Рио была образована в 1986 г., став преемницей образованной в 1983 году Контадорской группы [3].

Членами Группы Рио (в порядке их принятия) являются: Аргентина (1986), Бразилия (1986), Колумбия (1986), Мексика (1986), Панама (1986), Перу (1986), Уругвай (1986), Венесуэла (1986), Чили (1990), Эквадор (1990), Боливия (1990), Парагвай (1990), Коста-Рика (2000), Сальвадор (2000), Гватемала (2000), Гондурас (2000), Никарагуа (2000), Доминиканская Республика (2000), Белиз (2005), Гаити (2008), Гайана (2008), Куба (2008), Суринам (2009), Ямайка (2009).

Основными целями функционирования интеграционного объединения являются [1]:

- утверждение принципов представительной демократии и правового государства;
- защита прав человека;
- сотрудничество по укреплению мира, международной и региональной безопасности;
- продвижение разоруженческих процессов;
- повышение роли и эффективности деятельности ООН, влияния латиноамериканских стран в ОАГ;
- реализация принципов устойчивого развития;
- либерализация международной торговли;
- ускорение региональной интеграции латиноамериканских государств во всех областях;
- борьба с незаконным оборотом наркотиков и терроризмом.

В табл. 1 приведены три основных макроэкономических показателя функционирования экономики стран группы Рио: ВВП, государственный долг, уровень инфляции, уровень безработицы [4].

Таблица 1

Макроэкономические показатели отдельных стран группы Рио, 2014 г.

Страны	ВВП, млрд. дол.	Государственный долг, %	Инфляция, %	Безработица, %
Чили	260,0	16,1	4,2	6,7
Аргентина	536,2	37,9	36,4	7,7
Бразилия	2244,0	59,3	6,3	5,5
Мексика	1296,0	41,0	3,8	4,7
Гондурас	19,4	44,3	6,2	4,3
Гаити	8,9	0	4,3	40,6
Доминиканская Республика	62,5	48,2	3,3	14,6
Эквадор	100,5	30,0	3,9	5,0
Коста-Рика	71,2	59,4	4,7	8,5
Гватемала	58,3	29,9	3,5	4,1

*Составлено автором по [4]*

Исходя из приведенных данных (табл. 1), можно сделать следующие выводы: Аргентина, Бразилия, Мексика имеют достаточно высокий ВВП по сравнению с другими странами группы Рио, что влечет за собой снижение инфляции и безработицы. Эти страны, вошли в группу наиболее развитых в экономическом отношении стран. Уменьшился дефицит государственного бюджета в Чили до 16,1%, Гаити – 0%. Одновременно снизилась инфляция в Гватемале с 4,3% (2013 г.) до 3,5% (2014 г.), соответственно в Доминиканской Республике с 4,8% до 3,3%.

Уменьшение государственного вмешательства в экономику, приватизация значительной части государственного сектора (часть его активов была приобретена иностранными инвесторами), ужесточение финансовой политики и совершенствование налоговой системы, а также возобновившийся экономический рост усилили приток в Латинскую Америку иностранного капитала. В 2015 г. туристический сектор принес экономике Доминиканской Республики более 6 млрд. долл. США, что отражает рост данного показателя на 9,2% и является доказательством успешности туристической индустрии страны в 2015 г. Глава Центробанка сообщил, что в экономике Доминиканской Республики за 2015 г. зафиксирован устойчивый рост ВВП, благодаря чему страна второй год подряд занимает позицию лидера по показателю экономического роста во составляет 4,5%, Никарагуа – 4%, Гватемале – 3,9%, Гондурасе – 3,4%. При этом, по данным CEPAL (Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна – ЭКЛАК), средний показатель по региону равен 0,4% [3].

В отношении внешней торговли (табл. 2) ситуация в регионе разнообразна. Лидирующие позиции по объемам экспорта и импорта занимают Мексика и Бразилия. Страны-экспортеры энергоресурсов и сырья, которые получали огромные выгоды от энергетического бума, в последнее время испытывают определенные трудности, а страны Центральной Америки и Карибского бассейна (Куба, Доминиканская республика) – переживают рост товарооборота. В 2015 г. в этих странах экономический рост составил 4%. Это произошло из-за резкого обвала цен на нефть.

Таблица 2

Внешнеторговая деятельность отдельных стран группы Рио, 2014 г.

Страны	Экспорт, %	Импорт, %
Чили	76,5	69,0
Аргентина	76,5	65,9
Бразилия	242,7	241,9
Мексика	406,4	407,1
Гондурас	8,5	11,8
Гаити	0,9	3,5
Доминиканская Республика	10,1	17,0
Эквадор	27,3	26,4
Коста-Рика	11,8	17,9
Гватемала	10,6	17,2

Составлено автором по [4]

На современном этапе регион Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАКБ) последовательно укрепляет свои экономические и политические позиции на международной арене. Безусловно, сейчас ни одна

из стран Латинской Америки не входит в группу мировых лидеров первой линии, но в совокупности регион оказывает существенное влияние на глобальную политику и экономику благодаря растущему хозяйственному потенциалу, значительному населению и огромным природным ресурсам. Например, новый имидж Бразилии как одной из восходящих стран-гигантов (по оценке ЦРУ, Бразилия станет великой мировой державой к 2020 г.), мощная внешнеторговая экспансия Мексики, мировой вес агропромышленного комплекса Аргентины и энергетического сектора Венесуэлы, общепризнанные экономические успехи Чили – все эти и другие факторы способствуют повышению удельного веса Латинской Америки на международной арене [2].

**Литература:** 1. Міжнародні економічні відносини [Текст]: підручник / [А.П. Голиков та ін.]; за ред. проф. А.П. Голикова, проф. О.А. Довгаль. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. – 463 с.; 2. Перспективи розвитку стран Латинской Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [www.lawinrussic.ru](http://www.lawinrussic.ru); 3. Світова економіка [Текст]: підручник / [А.П. Голиков та ін.]; за ред. проф. А.П. Голикова, проф. О.А. Довгаль; Харків. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. – 265 с.; 4. CLA World Factbook basics [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php>.



УДК 330.3

**Фоміна Є.В.**  
**РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ**  
**В ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

Прискорена інтелектуалізація господарської діяльності стала відмітною ознакою суспільного прогресу кінця ХХ – початку ХХІ століття оскільки для забезпечення свого росту й конкурентоспроможності вона провадить, поширює й використовує нові знання.

Як показує практика розвитку найбільш успішних фірм і провідних країн світу, важливим інструментом розвитку конкурентоспроможності та інтелектуалізації економіки стають кластери, і, в першу чергу, інноваційні кластери. Подібні кластери (найчастіше із глобальним охопленням) відносно легко ідентифікувати: комп'ютерні програми (Силіконова долина, Бангалор), оптичне устаткування (Токіо), мобільний зв'язок (Стокгольм і Хельсінкі), біотехнології, процеси життєдіяльності та медичні інструменти (Boston's Route 128, BioValley 21, Medicon Valley 22),

автомобілі (Детройт, Тойота-Сіті, Вольфсбург і інші). Кожний подібний кластер – це безліч учасників. Наприклад, кластер Medicon Valley (Копенгаген, Данія й Мальме, Швеція) включає сім наукових парків і фокусується на наукових дослідженнях світового класу в галузі природознавства. Medicon Valley включає лікарні, університети, державні науково-дослідні інститути, промислові підприємства та інвесторів [1].

Європейські країни вже в середині дев'яностих років приступили до розвитку кластерних програм у вигляді очевидної вигоди інтелектуалізації власної економіки на основі кластерів. Найвідоміший європейський кластер – Пластикова долина, який функціонує у Східній Франції. Підприємства, що входять до його складу, здійснюють перетворення полімерів у готову продукцію, займаються також проектуванням виробів, розробкою нових форм, впровадженням машин і т.д. У кластері працює понад 1 млн. чоловік.

За даними економічних досліджень, близько 28% підприємств на території ЄС визнали свою приналежність до кластерів. У тих 10 країнах, які були прийняті в ЄС останніми, частка таких підприємств становить у середньому всього 9%. Понад 67% литовських підприємств працюють у середовищі кластерів; найвищий рівень кластеризації зафіксований у Великобританії, де в середньому 8 із 10 підприємств приналежні до кластерів. На думку фахівців, самою відчутною перевагою кластерного підприємства є те, що воно має можливість запросити висококваліфікованих працівників і обмінюватися ринковою інформацією з партнерами. Вважається, що перебування в кластері стимулює дух підприємництва, полегшує налагодження зв'язків для здійснення задуманих проєктів, має високий інноваційний потенціал.

Однак для того, щоб підприємці могли використовувати нові ідеї, мати швидкий доступ до знань та інновацій, необхідне функціонування науково-дослідного кластера. У даному аспекті важливо, що останній являє собою сукупність наукових установ, підприємств, регіональних органів влади, а також центрів сприяння інноваційній діяльності та підприємництву, які спільно працюють для певного сектора науки, техніки або економіки.

У США приділяється велика увага створенню на базі університетів мережі центрів впровадження технологій і підтримки взаємодії між великими й малими компаніями, університетами, фінансовими структурами на основі кластерних стратегій. У Фінляндії діє міжміністерська програма кластерних досліджень. Національні кластерні програми мають й інші європейські країни.

Необхідність підтримувати й забезпечувати розвиток науково-дослідних кластерів доведено низкою аргументів, а саме:

- інноваційність економіки залежить не тільки від ефективності діяльності підприємств і науково-дослідних установ, але, насамперед, від того, як вони співробітничать між собою та з органами державного управління;

- інновації є ефектом тривалих зв'язків між фахівцями, підприємствами й організаціями, у результаті яких створюються нові знання, товари або послуги;

- територіальна близькість суб'єктів інноваційної діяльності сприяє утворенню, сприйняттю й використанню знань, а також формуванню ефективної інноваційної системи.

В економічній науці перше осмислення кластерного підходу до розвитку виробництва пов'язано з ім'ям А. Маршалла [2]. Ще наприкінці XIX століття видатний економіст указував на переваги концентрації спеціалізованих виробництв в окремих районах, які й зараз сприяють інтелектуалізації господарської діяльності. В числі таких переваг – спадкоємна майстерність, розвиток допоміжних галузей, застосування вузькоспеціалізованих машин, постійний місцевий ринок кваліфікованої праці, а також вільний обмін ідеями.

Надалі для позначення регіональних і територіальних аспектів розвитку господарської діяльності М. Портером був запропонований термін «кластер». За М. Портером, кластер – це група «взаємозалежних компаній, що географічно сусідять, і пов'язаних з ними організацій, діючих у певній сфері, яка характеризується спільністю діяльності» [3]. М. Портер також справедливо відмічав, що в кластері сильніше проявляються переваги для інновацій, тому що фірми, які входять до нього, швидше дізнаються про прогрес у технологіях, про нові вироби й устаткування, нові концепції. Такі кластери називають інноваційними. Вони формуються й розвиваються в знанняємних і наукомістких секторах економіки: інформаційно-комунікаційних технологіях (далі – ІКТ), біотехнологіях, технологіях нових матеріалів, секторах послуг, пов'язаних із творчою діяльністю.

Інноваційні кластери відіграють особливу роль в інтелектуалізації економіки, оскільки на їхній основі формується організована та стабільна система створення, поширення й впровадження нових знань і технологій. В доповіді Європейської економічної комісії ООН «Підвищення інноваційної ефективності фірм: варіанти політики й практичні інструменти» пропонується таке визначення інноваційного кластера: «система

тісних зв'язків між фірмами, їх постачальниками, клієнтами, і науковими установами, результатом яких є генерація інновацій» [4]. Новий продукт або послуга в цій системі породжується зусиллями декількох фірм і дослідницьких організацій завдяки відмітним характеристикам інноваційного кластера, а саме: географічної концентрації, спеціалізації, множинності учасників, конкуренції та співробітництва, критичної маси, довгострокового життєвого циклу та інноваційності.

Інноваційні кластери являють собою реалізацію концепції «відкритих інновацій» на практиці, основною ідеєю якої є принцип їх створення в динамічному оточенні, де взаємодіють компетентні організації й кваліфіковані працівники, виробники й постачальники, де складаються інтенсивні партнерські відносини, а в процес обміну науково-технологічною інформацією активно утягуються університети. Прикладом для прискорення генерації й поширення нових технологій, просування ідеї «відкритих інновацій» компанія «Philips Electronic» (Нідерланди) перетворила Науково-дослідні лабораторії Philips, де вона була єдиним користувачем, в «Кампус Високих Технологій» (High Tech Campus), запровадивши не тільки своїх партнерів, але й конкурентів (таких, як IBM) для створення там власних науково-дослідних потужностей [5].

Таким чином, успіхи інноваційних кластерів обумовлені взаємодією трьох чинностей (концепція «потрійної спіралі»): академічні центри (університети), підприємництво й ризиковий капітал (бізнес), а також інноваційна політика держави. Університет виступає джерелом знань і технологій, роль бізнесу формується у виробництві, а уряд виступає гарантом стабільних взаємодій та сприятливих умов [6].

Кластери взаємодіючих компаній, формують інтеграційне середовище для зниження транзакційних витрат, збільшення гнучкості, встановлення комунікаційних зв'язків та збільшення інформаційних потоків.

Позначені тенденції ще раз підтверджують висновок: кластери забезпечують обмін знаннями, який стимулює їх інноваційну діяльність. Інакше кажучи, сучасні кластери – це не просто господарська агломерація, поява якої обумовлена прагненням мінімізувати витрати й наблизитися до ринків збуту, а й ефективно інноваційне середовище, що дозволяє фірмам і організаціям, які до нього входять, стати більш ефективними, знанняємними та наукомісткими.

**Література:** 1. Жежуха В.Й. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О.Є. Кузьмін, В.Й. Жежуха // *Економіка України*. – № 2 (579). – 2010. – С. 35–44; 2. Маршалл А. *Принципи економічної наук* / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – С. 352–355; 3. Портер М. *Конкуренція* / М. Портер. – М.: Изд. дом «Вільямс», 2005. – 258 с.; 4. *Enhancing*



*the Innovative Performance of Firms: Policy Options and Practical Instruments. Geneva. – 2012. – P. 105–106; 5. Etzkowitz H. The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university–industry–government relations / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // Research Policy. – № 29. – 2009. – P. 109–123; 6. Matusiaka B. Innowacje i transfer technologii / B. Matusiaka. – Warszawa: Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. – 2015. – S. 210.*



УДК 339.5.012.42, 341.162

**Шолом А.С. / Alina S. Sholom**  
**DEVELOPING COUNTRIES IN THE GLOBAL VALUE CHAINS:**  
**BALI AND NAIROBI OUTCOMES**

*V.N. Karazin Kharkiv National University*  
*Academic supervisor: Doc. Sergiy V. Berenda*

Since the establishment of the World Trade Organization (WTO) as the main institutionalizing force in the trade area more than 20 years ago, developing countries have sought to gain special recognition and treatment within the multilateral system in order to solve their structural and systemic problems. In 2001, the Doha Ministerial Declaration established a Work Program for Small Economies, which identified the need for fuller integration of developing countries into the multilateral trading system and maintaining the equality of the WTO members in the voting process. The Hong Kong Ministerial Declaration in 2005 reaffirmed the need for specific measures that would facilitate further integration of small economies into the multilateral trading system, without creating a sub-category of low-income WTO members. But despite all the best efforts 15 years later developing countries continue to face challenges, while expanding and deepening their exports into global value chains (GVCs).

The aim of the article is to identify problems, recent achievements and future prospects of developing countries' deeper integration into global value chains under the WTO realm.

At the Bali Ministerial Conference in 2013 ministers from 160 countries concluded the first multilateral agreement ever negotiated under the WTO realm. It marked a critical step towards restoring the credibility of the WTO not only as a negotiating forum and regulator, but an integral part of the modern multilateral trade system. The centerpiece of the Bali package was the Agreement on trade facilitation aimed at reducing red tape, and facilitating customs procedures in an effort to cut down the cost of doing business, agricultural issues and development-focused provisions. It also fea-

tured a series of decisions sub-mitted by the General Council in areas such as e-commerce and TRIPS non-violation and situation complaints, as well as other standing items at WTO min-isterial [1].

However, it seems that most recent Nairobi ministerial conference of 2015 went exactly opposite to Doha Development which set path to improve the trad-ing prospects of the developing and least developed countries (LDC). Develop-ing countries headed by India insisted upon reaffirmation of the Doha Develop-ment Agenda, but theirs claims have not been satisfied. Lack of unanimity on Doha reaffirmation marks a significant departure from the fundamental WTO principle of consensus-based decision making.

Nairobi package consists of three areas:

1. Agriculture (Special Safeguard Mechanism for Developing Country Mem-bers, Public Stockholding for Food Security Purposes, Exports Compe-tition).

2. Cotton.

3. LDC-related issues (Preferential Rules of Origin for Least Developed Countries, Implementation of Preferential Treatment in Favor of Services and Service Suppliers of Least Developed Countries and Increasing LDC Participa-tion in Service Trade) [2].

Of the six items of the so-called historic Nairobi package, two were of interest to LDS, and India in particular, – a permanent solution to the issue of pub-lic stockholding for food security and special safeguard measure (SSM) to pro-tect farmers from import surges. All that has been decided is that developing country members will have the right to have recourse to a SSM; the contours of any SSM are to be negotiated. This means here has been no progress on this from the Hong Kong ministerial in 2005. The term of elimination of export sub-sidies in agriculture by developed countries was extended one more time. Other items covered at Nairobi Ministerial Decla-ration also received mixed reaction from developing countries [3].

One of the major successes of Nairobi Ministerial Declaration, besides Ministerial Declaration and Nairobi Package, as seen by developed coun-tries, is a plurilateral agreement on Information Technology Agreement 2 (ITA-2) among 53 countries – compared to 82 countries that signed ITA-1 – which marks another significant departure from the fundamental WTO principle of consensus-based decision making. The parties agreed to remove tariffs on 201 information and communications technology (ICT) products by 2024 (tariffs on 89 percent of ICT trade value will be removed within three years). The goods covered represent about 96 percent of global ICT trade. India refused to sign ITA-2 since ITA-1 had a negative impact on its

domestic electronic hardware sector. The outcome of the ITA-2 seems also questionable. The ITA-2 can have a devastating impact on the emerging IT industry in developing countries [2].

Table 1

Average annual GDP and Exports growth rate of high-income and low- or medium-income states (%)

	Annual growth rate (%)	1960s	1970s	1980s	1990s	2000s	2015.
World	GDP	8,14	14,24	7,35	4,05	8,17	2,75
	GDP per capita	6,06	12,14	5,50	2,56	6,76	1,57
	Exports of goods and ser-vices	9,42	19,93	6,83	6,45	11,65	2,80
High-income countries	GDP	8,58	14,18	7,93	3,68	6,31	1,15
	GDP per capita	7,37	13,18	7,16	3,05	5,61	0,64
	Exports of goods and ser-vices	9,99	19,71	7,23	5,90	10,15	2,81
Low- and medium-income	GDP	6,32	14,70	4,44	6,23	14,58	6,18
	GDP per capita	3,94	12,22	2,34	4,47	12,92	4,81
	Exports of goods and ser-vices	n/a	n/a	n/a	9,38	16,78	2,79

Source: World Bank

Table 2

The shares of high-income and low- or medium-income states in the World GDP and Exports (%)

		1960s	1970s	1980s	1990s	2000s	2015.
High-income countries	GDP	80,73	81,81	82,82	84,52	86,90	67,36
	GDP per capita	290,34	325,16	363,10	406,99	451,74	367,44
	Exports of goods and services	80,93	82,87	83,58	84,38	84,88	70,41
Low- and medium-income	GDP	19,41	18,31	17,26	15,45	23,11	32,69
	GDP per capita	26,90	24,47	22,40	19,49	28,59	40,02
	Exports of goods and services	n/a	n/a	n/a	15,59	25,13	29,78

Source: World Bank

While developing countries insisted on reaffirmation of Doha Development Agenda during Nairobi Ministerial, some developed countries' officials argued that the desirable outcome includes the Doha Round wrapping up and development of new agenda [4]. In order to identify who is right from the economic viewpoint it is necessary to look back and find out whether the Doha Development Agenda retains its relevance and significance at present. In the authors' opinion it is vital to address issues of developing countries, because their average annual growth rate of GDP and exports of goods and services is greater than the World's as opposed to developed

countries, which started to give their ground at the end of 1970. As table 1 shows, the tendency continues up to 2015. However, despite the high growth rate of GDP and exports in low-income countries, their share in the global volume of GDP and exports is ten times smaller than the share of developed countries, (Table 2), so thus far it is only logical for the WTO to focus on developing countries as the markets with the greater potential.

As the weakest players on the international scene, and given their great dependence on international trade, LDCs, and developing countries in general, have a strong interest in a well-functioning, rule-based multilateral system for governing economic interdependencies. Such a system protects them from power-based relations and enhances their bargaining power by allowing the formation of effective coalitions to advance their development interests, something that can hardly be achieved through bilateral negotiations. From the perspective of LDCs, the prospect of plurilateral agreements outside of the WTO realm (e.g. the Trans-Pacific Partnership, the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership, the Trade in Services Agreement) has traditionally been an area of concern. This is both because these agreements tend to be exclusive, and because they de facto remove certain elements from the Doha equation (e.g. services) ultimately reducing trade-off opportunities for LDCs to advance their own priorities in areas such as food security or market access [5]. For these reasons, putting the WTO back at the center of international trade governance became a priority for developing countries and the Doha Round is probably the last opportunity to achieve this.

Conclusion. From a systemic standpoint, the WTO remains the only platform through which developing countries can implant their interests on the rules of trade. Should be further departure from the fundamental principle of consensus-based decision making in the WTO and more plurilateral agreements by developed countries outside of the WTO realm, this would have an impact not only on the multilateral trade system, but deprive developing countries of their right to influence the nature of trade rules. In the authors' opinion, the adoption of Bali and Nairobi packages is a critical step towards restoring the credibility of the WTO after the twelve-year Doha impasse as the core part of modern multi-lateral trading system. The benefits for developing countries may be questionable, but despite all the challenges new areas covered by agreements mean more comprehensive trade institutionalization, thus simpler expansion of exports into GVCs for developing countries if they learn how to play by the rules.

**References:** 1. *The Bali Agreement: Implications for Development and the WTO* [Electronic Resource] // C. Bellman. – *International Development Policy*. – Issue 5.2, 2014. – Access Mode: [http://poldev.revues.org/1744?lang=en&utm\\_source=twitterfeed&utm\\_medium=twitterVan](http://poldev.revues.org/1744?lang=en&utm_source=twitterfeed&utm_medium=twitterVan); 2. *Nairobi package* [Electronic Resource]: World Trade Organization. – Access mode: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/mc10\\_e/nairobipackage\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/nairobipackage_e.htm); 3. *Delivering in Nairobi and After* [Electronic Resource] // A. Spear, M. Mikic. – Issue 14, 2015. – Access Mode: <http://www.unescap.org/resources/delivering-nairobi-%E2%80%93and-after-trade-insights-issue-no-14>; 4. *Imagining a new negotiation strategy for LDCs at the WTO* [Electronic Resource] // M. Mendez-Parra, N. Balchin, L. Calabrese. – ODI Report, 2015. Access Mode: <http://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/10124.pdf>; 5. *Priorities for small and vulnerable economies in the WTO: Nairobi and beyond* [Electronic Resource] / P. Goel, St. Fevrier, T.Y. Soobramanien // *Commonwealth Trade Hot topics*. – Issue 122, 2015. – Access mode: <http://www.oecd-ili-brary.org/docserver/download/5jrqqgf91hwjl.pdf?expires=1456178352&id=id&accname=guest&checksum=0F3629599BBEDA6F8019DE75C8418794> 5.

\*\*\*

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА  
ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК**

---

УДК 658.7:656

**Авагімова А.А.  
СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ  
ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРІВ**

*Український держаний університет  
залізничного транспорту, м. Харків  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

Міжнародний транспортний коридор – це комплекс наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих та нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Союзу.

МТК є маршрутом або напрямком двостороннього масового переміщення вантажів і пасажирів, що здійснюється з високою швидкістю, без перешкод, надійно, під контролем та з конкурентоспроможними вартісними показниками або як сукупність різних видів транспорту, які забезпечують перевезення вантажів і пасажирів в напрямках, що мають велику концентрацію в міжнародних сполученнях

СЕК ООН визначено транспортний коридор як міжнародне мульти-модальне транспортне сполучення з використанням універсальних видів транспорту – залізничного, автомобільного, внутрішнього водного, морського та повітряного. Зазначено, що коридори створюються на напрямках, що пов'язують Західну та Східну Європу, а також у регіонах економічної співпраці, і повинні забезпечувати певні обсяги перевезень та відповідати європейським стандартам по відношенню до інфраструктури та транспортних технологій [1-2].

Міжнародна мережа транспортних коридорів визначена Деклараціями Першої (31.10.1991 р., Прага), Другої (14-16.03.1994 р., Кріт) та Третьої (23-25.06.1997р., Гельсінкі) Пан-Європейських конференцій з питань транспорту [1-3].

Світова транспортна система зараз переживає процес глибоких, фундаментальних змін. Одержано інтенсивні імпульси для розвитку процесів створення єдиного торгового ринку на різних континентах, істотно спрощено процедуру перетинання кордонів. У Європі виник ряд авторитетних організацій, що вивчають можливості і перспективи створення міжнародних транспортних коридорів, мають з'єднати окремі міста або населені пункти в межах кількох країн. Йдеться про принципово нову технологію переміщення пасажирів і вантажів між регіонами європейського та інших континентів

Необхідно відзначити, що сама ідея МТК існує дуже давно. Наявність шляхів, що дають можливість швидко, безпечно і вигідно доставляти товари від місць їхнього виробництва до ринків збуту, поклала початок торгівлі як окремому виду діяльності людини.

Сьогодні МТК реалізують розширений спектр транспортних послуг. Це, по-перше, доставка вантажів найкоротшим шляхом і в мінімальні терміни. У МТК відбувається також перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший та їхня обробка. Весь комплекс транспортних робіт вимагає розвитку як самих шляхів сполучення (автомобільні дороги, залізничні колії), так і транспортно-складських комплексів (ТСК) по обробці і перевалці вантажів (водні і повітряні порти, залізничні станції, контейнерні термінали), усієї транспортної інфраструктури (під'їзні шляхи, ремонтні підприємства, розгалужена сфера послуг).

Особливо важливу роль у системі МТК відіграє розвиток інформаційної інфраструктури, що акумулює, обробляє, зберігає й утилізує інформацію про наявність вантажу, потребу в тих або інших транспортних засобах, забезпечує безперервне спостереження за проходженням вантажів і підвищує рівень їх збереження.

Проте сьогодні ще не вироблено найбільш повного визначення МТК. У визначенні, запропонованому Робочою групою G-24 Європейської комісії з проблем розвитку транспортних коридорів, припускається наявність автомобільного, залізничного, водного видів транспорту, що здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного або у смузі шириною в десятки і навіть сотні кілометрів, але орієнтованих в одному напрямку.

Таким чином, існування МТК передбачає використання на конкретному напрямку кількох видів транспорту, а також обов'язкову наявність високо насиченої інфраструктури для їхнього обслуговування, зв'язку, сервісу.

Саме поняття МТК передбачає швидке і безпечне просування пасажирів і вантажів. Це досягається в тому числі шляхом створення пільгових умов вантажоперевезень на маршрутах конкретного МТК, коли у його кордонах:

1. Діють спрощені правила і фактичний порядок митного, санітарного, прикордонного й іншого оформлення переміщення пасажирів і вантажів;

2. Застосовуються пільгові (знижені на 25-50%) тарифи на всі види послуг і зборів, у тому числі при митному, прикордонному, санітарному й іншому оформленні, перевезеннях залізницею, по термінальних, портових зборах тощо;

3. Існує єдиний орган керування, що об'єднує і синхронізує роботу його окремих ділянок і служб;

4. Діє стабільна правова база, забезпечені надійний захист та безпека вантажів і пасажирів від кримінальних і розбійних зазіхань;

5. Всілякі зміни після їхньої ретельної проробки набирають сили через 3-6 місяців після попереднього широкого інформування пасажирів, вантажовідправників і вантажоодержувачів у країнах, територією яких проходить МТК. [4-5]

Лише за наявності зазначених умов вантажоперевізник обирає серед багатьох можливих варіантів перевезень маршрут конкретного міжнародного транспортного коридору.

Основним для створення і функціонування МТК є принцип рівної зацікавленості, коли отриманий прибуток як підсумковий результат діяльності розподіляється пропорційно частковому внеску кожної сторони. Саме ж створення МТК здійснюється по двох напрямках: методом нового будівництва і шляхом реконструкції вже існуючих магістралей.

**Література:** 1. Міщенко А.В. Транспортний коридор як форма інтеграції України в ЄС. А.В. Міщенко. Міжнародне економічне співробітництво України (правові проблеми): – К., 2004. – С. 355-362; 2. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: Учебний посібник / Під ред. Голікова А.П. та ін. – Сімферополь, СОНАТ, 2003. – 432 с.; 3. Урядовий портал <http://www.kmu.gov.ua/control>; 4. Міністерство соціальної політики України <http://mlsp.kmu.gov.ua>; 5. Національна служба посередництва і примирення [www.nspp.gov.ua](http://www.nspp.gov.ua).

\*\*\*



**Бакманян К.А.**

## **ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАНАДОЮ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.г.н., проф. Голюков А.П.*

Україна і Канада історично мають тісні двосторонні стосунки. Протягом 2010-2014 рр. обсяг двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Канадою в середньому становив 280 млн. дол. США на рік, в тому числі імпорт канадських товарів в Україну – 214 млн. дол. США., експорт з України – 86 млн. дол. США [1].

Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою закладає правові засади режиму вільної торгівлі між Україною та однією з найбільших у світі індустріалізованих держав – Канадою, яка входить до складу Великої сімки (G7), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), є, разом з США та Мексикою, учасницею Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА).

Це перша, після Угоди про асоціацію з ЄС, угода з країною Північноамериканського континенту, що охоплює ринок такого масштабу. Угода відкриває можливості для українського бізнесу на коротко- та довгострокову перспективу, а також дозволить диверсифікувати торговельні потоки з України.

Угода сприятиме [2]:

1. Підтримці українських підприємств щодо виходу на нові ринки, поглибленню торговельних зв'язків і подальшому зміцненню двосторонніх відносин Канади і України.

2. Розширенню співробітництва, забезпеченню більшої прозорості в питаннях регулювання, і зниженню операційних витрат для бізнесу.

3. Виробничій кооперації (наприклад в сфері авіабудування).

Серед основних положень Угоди, слід визначити [2]:

– відкриття Канадою для українських експортерів 98% свого ринку товарів, що є предметом двосторонньої торгівлі;

– застосування принципу асиметричності тарифних зобов'язань, що дозволить Україні адаптувати торгівлю з цією країною до умов вільної торгівлі виходячи з різного рівня економічного та соціального розвитку України та Канади;

– скасування Україною ввізних мит з використанням перехідних періодів 3, 5 та 7 років для 27% товарів, часткова лібералізація для чутливих сільськогосподарських товарів;

- доступ до ринків, які не будуть обмежені невиннованими бар'єрами у торгівлі, поступове спрощення процедур торгівлі;

- пільговий доступ до участі у державних закупівлях на урядовому рівні обох країн. Українські постачальники матимуть право на справедливий, недискримінаційний і передбачуваний доступ до участі в тендерах;

- зобов'язання стосовно охорони та захисту прав інтелектуальної власності;

- отримання Україною від Канади технічної допомоги для забезпечення реалізації переваг, пов'язаних з Угодою.

Угода містить розділ про співпрацю з торговельних питань, відображаючи її важливу роль у посиленні переваг від вільної торгівлі. Зокрема, передбачається, що технічна допомога буде спрямована на розвиток сільськогосподарського виробництва, а також підтримку експортно-орієнтованих галузей для виходу на ринки Канади, підвищення рівня інформованості бізнес-спільноти з точки зору дії вільної торгівлі, відповідності технічним регламентам тощо [2].

Відносно перспектив дії Угоди, можна відмітити, що завдяки зниженню тарифних бар'єрів повинна відбуватись часткова переорієнтація торговельних потоків України від інших торговельних партнерів до Канади.

Очікується, що запропоноване Канадою скасування ввізних мит призведе до додаткового 3,5% приросту експорту в Канаду за рахунок розширення вже існуючих поставок українських експортерів [2].

В таблиці 1 наведено, які товарні групи продовольчих товарів України мають перспективу в умовах дії Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою.

Як видно з даних таблиці 1, Україна може на 100% покрити потреби Канади в соняшниковій олії; на 59% – шоколад та інші харчові продукти з вмістом какао; на 43% – кондитерські вироби з цукру без вмісту какао; від 16 до 20% – на приготувані або консервовані овочі, соки, хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, спирт та спиртні напої. Потреби Канади в солодових екстрактах, готових харчових продуктах з борошна, крупки, крупів, крохмалю, тощо Україна може забезпечити менш ніж на 10%, однак відкриття вітчизняним виробникам ринку Канади, а в перспективі північноамериканського ринку є значним успіхом.

Водночас виведення на ринок Канади українських товарів, які зараз не експортуються в країну, може значно пришвидшити зростання експорту за рахунок скасування вищих, а отже більш обмежувачих, ставок ввізного мита, а також ефекту існування різних рівнів еластичності по ціні для різних товарів

Таблиця 1

Експортні перспективи продуктових груп, за якими Україна є найбільшим експортером, а Канада – імпортером (2009-2014 рр.)

	Можливості експорту України, млн. дол. США	Потреби Канади, млн. дол. США	Можливості експорту України для покриття потреб Канади, %
Шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (ГС 1806)	515,0	873	59,0
Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, вафельні пластини (ГС 1905)	251,5	1300	19,3
Екстракти солодові; готові харчові продукти з борошна, крупки, крупів, крохмалю (ГС 1901);	43,9	544	8,1
Спирт етиловий; спиртні напої (ГС 2208)	151,1	734	20,6
Інші харчові продукти (ГС 2106)	80,0	1300	6,2
Соки (ГС 2009)	133,1	724	18,4
Кондитерські вироби з цукру без вмісту какао (ГС 1704)	158,9	363	43,8
Інші овочі, приготовлені або консервовані (ГС 2005)	49,9	308	16,2
Готова або консервована риба; ікра (ГС 1604)	28,1	357	7,9
Олія соняшникова (ГС 1512)	3000	66	100,0

Складено автором за [1; 3]

Таким чином Угода відкриває можливості для українського бізнесу як для розширення ринків збуту, так і для розвитку й модернізації власного виробництва з метою підвищення конкурентоспроможності на нових ринках.

**Література:** 1. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Канадою [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ca/trade>; 2. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою: нові горизонти для українського бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://mfa.gov.ua/mediafiles/sites/canada/files/Canada\\_Brochure2015\\_v5.pdf](http://mfa.gov.ua/mediafiles/sites/canada/files/Canada_Brochure2015_v5.pdf); 3. Державний комітет статистики України: офіційний сайт / Зовнішня торгівля України товарами та послугами в 2014 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

\*\*\*

**Василенко Д.О.**  
**МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**  
**У КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н, доц. Гончаренко Н.І.*

Важливу частину всесвітніх економічних відносин становить міжнародна міграція робочої сили – переміщення трудящих, які шукають роботу, в інші країни. Міжнародна міграція робочої сили – це міждержавне переміщення трудових ресурсів зі зміною постійного місця проживання.

Проблематику міжнародної трудової міграції досліджували Д. Беккер, Х. Беррі, Л. Голдрінг, О. Голубник, О. Грішнова, С. Кастл, В. Кларк, П. Кругман, І. Майданік, Д. Массей, М. Ніколінакос, Я. Полянська, А. Портес, О. Пуригіна, Е. Равенстайн, Т. Романюк, Р. Стаканов, О. Старк, П. Стокер, М. Тодаро, Д. Харріс, В. Хьюго, Л. Чайка-Петегиріч, С. Чехович. Формування та розвиток наукових уявлень з міжнародної міграції слід пов'язувати з іменами таких українських та російських вчених, як В.С. Бакіров, Г.С. Вітковська, О.О. Грудзинський, Л.А. Жураковська, О. Іконніков, А.Н. Каменський, Л.І. Леденцова, І.П. Майданік, І.О. Малаха, О.О. Маліновська, В.Н. Николаєвський, І.П. Ольшевська, Я.В. Петрова, О.В. Позняк, І.М. Прибиткова, О.Г. Пуригіна, Л. Смірнов, Є.В. Тюрюкова, І.Г. Ушкалова, М. Шульга, Т.Н. Юдіна.

Становлення і розвиток міжнародного ринку робочої сили – процес складний і різноманітний. Йому зазвичай передують, з одного боку, поступове утворення регіональних ринків праці, з іншого боку, – формування окремих спеціалізованих сегментів світового ринку праці, в яких виступають специфічні види робочої сили [1].

До основних тенденцій розвитку сучасного міжнародного ринку праці можна віднести наступні процеси [2]:

- підвищуються вхідні бар'єри проникнення на міжнародний ринок робочої сили;
- посилюється конкуренція між продавцями робочої сили;
- продовжує існувати дискримінація мігрантів;
- активізується діяльність профспілок, що прагнуть відстояти інтереси вітчизняної робочої сили.

На основі детального дослідження грошових надходжень і грошових переказів у країнах Східної Європи, слід зробити висновок, що грошові

перекази стимулюють попит, що, в остаточному підсумку, приводить до росту зайнятості й виробництва. У країнах з вузьким внутрішнім ринком вони можуть збільшити інфляцію й викликати розширення імпорту. Грошові перекази іммігрантів родичам у країну, з якої вони виїхали, приводять до того, що в країні імміграції обсяг ВВП збільшується й зменшується в країні еміграції, тобто перерозподіляються між цими країнами чисті вигоди від імміграції.

Таким чином, в ході детального аналізу міграційних показників країн Східної Європи нами було виділено чотири групи країн (таблиця 1), основними детермінантами яких стали природний приріст населення, сальдо міграції та демографічний баланс.

Таблиця 1

Групи країн за напрямком міграційних потоків

	Групи країн	Природний приріст	Сальдо міграції	Демографічний баланс
I	Молдова, Румунія, Україна, Чехія	негативний	негативне	негативний
II	Білорусь, Болгарія, Угорщина	негативний	позитивне	негативний
III	Польща	позитивний	негативне	негативний
IV	Словаччина	позитивний	позитивне	позитивний

В ході безпрецедентного розширення Європейського Союзу: на 10 країн (EU 10) – у травні 2004 р., на 2 країни (EU 2) – в січні 2007 р., (коли в ЄС вступили Болгарія і Румунія) і вступ Хорватії – не тільки значно збільшилась чисельність мешканців єдиного європейського простору, а й значно спростилась процедура в'їзду в країни «Старої Європи».

Для ряду країн першої хвилі розширення ЄС був встановлений перехідний період тривалістю в сім років. Тоді, в 2004 р. свої ринки праці повністю відкрили тільки Ірландія, Швеція та Великобританія. В 2007 році свої ринки для робітників з Болгарії та Румунії відкрили тільки Чехія, Польща, Словенія, Словаччина, Естонія, Латвія, Литва, Кіпр, Фінляндія та Швеція. Інші країни, хоча і мають намір відкрити свої ринки праці, зроблять це набагато пізніше, що свідчить про збереження ряду складнощів для трудових мігрантів з ЦСЄ в ЄС. Цікаво, що і після 2004 р., і після 2007 р. спостерігалось збільшення міграційних потоків – з недавно приєдналися країн на Захід. Частка працівників з Словенії, так само як і з країн EU 10 в цілому помітно зросла в Ірландії, Великобританії та Люксембурзі – через політику вільного переміщення робочої сили. У свою чергу ж мігранти з EU 2 – з Румунії і Болгарії, здебільшого переміщуються в Італію та Іспанію, перш за все, зважаючи на досить полегшеного режиму в'їзду, чого не скажеш про можливість їх в'їзду в

Німеччину і Австрію, які хоч і географічно ближче їм, але поки не мають наміру повністю відкрити для трудових мігрантів з цих країн свої ринки праці, незважаючи, до речі, і на проблему старіння населення, з якою ці країни теж зіткнулися [3].

Міжнародна трудова міграція має як позитивні, так і негативні наслідки для країн-реципієнтів.

До позитивних наслідків можна віднести наступні:

1. Зайнятість робочих місць, пов'язаних з непрестижним або важкою працею, на які не претендують громадяни приймаючої країни. Наприклад, у 1995 році трудящі-іммігранти становили від загальної чисельності трудових ресурсів в Швейцарії 19,4%, в Австрії – 10,2%, у Німеччині – 7,4%, у Франції 6,2%. При відсутності іноземних робітників обсяги виробництва в цих галузях були б значно менше. [1]

2. Розширення внутрішнього ринку приймаючої країни за рахунок попиту на товари та послуги, що пред'являється іноземними робітниками.

3. Зниження податкового навантаження на державний бюджет. Трудові мігранти не тільки не вимагають, соціальних допомог, але, сплачуючи податки та інші обов'язкові внески, знижують відносну податкове навантаження на корінне населення.

До негативних наслідків міжнародної трудової міграції, як правило, відносять наступні:

1. Зростання нелегальної міграції, особливо за рахунок працівників, у яких закінчився термін трудового контракту, але вони не ходять повертатися на батьківщину, сподіваючись знову знайти роботу в приймаючій країні.

2. Зростання соціальної напруженості у зв'язку із зростанням нелегальної імміграції.

В даний час в країнах-імпортерах робочої сили склалася система заходів державного регулювання імміграції, яка включає в себе законодавство про юридичному, політичному і професійному статусі іммігрантів, національні служби імміграції, а також міждержавні угоди з питань міграції.

На міжнародному рівні діяльність національних імміграційних служб координується службою СОПЕМІ (Система постійного спостереження за міграцією), створеної країнами-членами ОЕСР (Організації економічного і соціального розвитку).

У міждержавних угодах про наймання іноземної робочої сили обумовлюються умови перебування мігрантів в приймаючій країні, дотримання яких покликане захистити інтереси мігрантів. Так, в міждержавних угодах про наймання іноземної робочої сили, що укладаються між ФРН і країнами-експортерами, є положення про те, що наймання і оплата іно-

земних робітників здійснюються роботодавцями на підставі тих же пунктів тарифних договорів, що і для німецьких робітників.

Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції різноманітні. Вони позначаються на статевовіковій структурі населення й трудових ресурсів, їхньої кваліфікації, рівні заробітної плати й добробуті, розвитку ринку праці, обсязі виробництва, податках і державних витратах.

**Література:** 1. Офіційний сайт Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua/Pages/default.aspx>; 2. Жанна Зайончковская «Современная трудовая миграция» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://antropotok.archipelag.ru/>; 3. Европейский демографический барометр. – №441-442. – 1-14 ноября 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2015/0441/barom03.php>



УДК 339.9

## Вітохін І.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.т.н., доц. Харченко І.М.*

Сучасне світове господарство виникло після промислового перевороту у ході переростання капіталізму в монополістичний капіталізм и створення на цій основі глобальної економіки [2, с.31].

На сучасному етапі, світове господарство характеризується певними особливостями, які, в свою чергу, є наслідком науково-технічної революції, інтенсифікації міжнародних господарських зв'язків та глобалізації економічних процесів на інтернаціональному рівні [1, с.407].

Характерними рисами сучасного світового господарства є:

- розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технології);
- зростання міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих у різних країнах;
- економічна політика держав, що передбачає підтримку міжнародного руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній основі;
- виникнення економіки відкритого типу в межах багатьох держав і міждержавних об'єднань [2, с. 34].

До основних особливостей розвитку світового господарства можна віднести наступне:

- цілісність формування світового господарства в сучасних умовах, а це означає, що в наш час світове господарство розвивається і може функціонувати як цілісний соціально-економічний організм;

- діалектичність світового господарства. Розвиток світового господарства відбувається за рахунок розв'язання притаманних йому внутрішніх діалектичних протиріч, які існують у середині ядра системи світового господарства, в його структурних елементах та у взаємодії між ними;

- системність світового господарства, тобто світове господарство розвивається як система, що має ядро та органічно пов'язані з ним структурні елементи. В сучасному світі ядром світового господарства можна вважати Організацію Об'єднаних Націй, зокрема її економічні органи, такі як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк тощо;

- інтегративність світового господарства. У процесі розвитку світового господарства з'являються загальні закономірності, властиві його структурним елементам та світовому господарству як цілісному утворенню;

- суперечливість світового господарства. Ця особливість фіксує конкретний стан розвитку відносин між найрозвиненішими структурними елементами світового господарства, які претендують на абсолютизацію свого пріоритету. Йдеться про суперечності насамперед між основними центрами світового господарства, такими як США, країни Західної Європи, Японія [1, с. 408].

Розглянуті особливості світового господарства можна вважати загальними тенденціями його розвитку в сучасних умовах. Втім, важливими передумовами функціонування світового господарства за такими напрямками є наявність певних чинників розвитку країн світу, серед яких необхідно виокремити такі:

1. Науково-технічна революція. Вона об'єднує зусилля країн світу з метою використання сукупного науково-технічного потенціалу, в тому числі і в межах окремих країн.

2. Інтернаціоналізація господарського життя. Цей чинник передбачає всебічний розвиток господарських зв'язків між країнами світу і ґрунтується на постійному об'єктивному процесі розвитку продуктивних сил та економічних відносин у країнах світу [1, с. 409].

3. Глобальні проблеми розвитку світового господарства, які об'єктивно не визнають національних кордонів. До них належать:

- проблеми війни та миру, нині не може бути іншої альтернативи загрози світової війни, як мирне співіснування країн світу;

- екологічні проблеми;



- продовольча проблема;
- демографічна проблема;
- енергетична проблема.

Розв'язання глобальних проблем має великий вплив на формування системи світового господарства, оскільки передбачає об'єднання з цією метою виробничих, науково-технічних, трудових і фінансових ресурсів країн світу [1, с. 409].

Зазначені фактори об'єктивно впливають на формування і розвиток світового господарства як цілісного соціально-економічного організму. Відбуваються зміни у його структурі, зокрема йдеться про появу нових перспективних груп країн, таких як нові індустріальні держави, окремі країни перехідної економіки.

Характерними ознаками розвитку світового господарства в сучасних умовах слід вважати такі [2, с. 36]:

- динамізм економічного розвитку;
- постійні темпи економічного зростання;
- поглиблення інтеграційних процесів між країнами світу;
- посилення диференціації економічного розвитку країн, що розвиваються;
- ринкова уніфікація економічного розвитку більшості країн світу.

Також, однією з основних ознак сучасного розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, які справляють суттєвий вплив на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік., світова економіка стає більш інтегрованою і відкритою. Глобалізація – це об'єктивний процес, який сприяє поступовому взаємному проникненню технологічних та культурних стандартів різних держав. Тож очевидно, що самодостатність країни сьогодні вже є несумісною із сучасними тенденціями розвитку міжнародної спільноти та економічних відносин [4].

Розвитку світової економіки на сьогодні сприяє низка факторів, серед яких:

- активізація інфляційних процесів, зокрема в країнах ОЕСР рівень інфляції збільшився на 2%, а щорічний показник у державах G-20 – до 2,8%;
- запровадження провідними економіками країн Заходу, у т. ч. ЄС, Японії та Великобританії, більш м'якої монетарної політики, в той час як економіки держав, що розвиваються вживають заходи із стабілізації рівнів прибутків;
- очікуване збільшення обсягів світової торгівлі до 4,7% у цьому році;

– орієнтація країн на розробку і впровадження більш гнучких та адаптованих до кризових явищ моделей економіки, що передбачають стимулювання зростання [3].

Водночас зростанню світової економіки перешкоджають такі чинники:

– низькі показники економічного зростання розвинених держав, що не дозволяє забезпечити стійке відновлення глобального ринку праці та збільшення чисельності робочих місць;

– зростання торговельного дисбалансу в країнах Західної Європи, Північної Америки та Японії, що викликано процесами старінням населення й високим рівнем безробіття;

– ескалація конфліктів в Україні, у Секторі Газа, Іраку та Сирії, а також посилення територіальних претензій Китаю до Японії, що має негативний вплив на міжнародні ринки, інвестиції та перспективи відновлення глобальної економіки;

– введення обмежувальних заходів між РФ та США й ЄС у двосторонній торгівлі і фінансовій сфер [3].

Сучасне світове господарство розвивається нерівномірно. Внаслідок значного загострення соціально-економічних протиріч між суб'єктами глобальної економічної системи, спостерігається істотне відставання регулятивних механізмів від динаміки та масштабів глобальних трансформацій. Це вимагає якісного вдосконалення та структурно-функціональної оптимізації діючої нині системи інституційного забезпечення глобального економічного розвитку через створення нових інститутів, модернізацію діючих, а також застосування більш гнучкого і мобільного інструментарію та транспарентних методів глобального економічного співробітництва, посилення функцій контролю та нагляду за основними учасниками глобального ринку.

**Література:** 1. Політична економія: Навч. посіб. / Г.А. Оганян, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г.А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.; 2. Голюков А.П. Світова економіка: підручник / А.П. Голюков, О.А. Довгаль, С.В. Беренда, Н.А. Казакова, М.О. Лазорчук, В.І. Сідоров, О.В. Ханова, П.О. Черномаз / за ред. А.П. Голюков, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.; 3. Незалежний Аналітичний Центр Геополітичних Досліджень Борисфен Інтел [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bintel.com.ua/uk/article/ekonot-mira>; 4. Міжнародна економіка (конспект лекцій КНЕУ) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrknighta.org.ua/ukrknighta-text/614/46>.



**Волков О.Р.**

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ВІЙСЬКОВОЇ АВІАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.ю.н., викл. Марушева О.А.*

Ринок авіаційної військової техніки – один з найбільш динамічних, що розвиваються у військовій промисловості і торгівлі, а саме – ринок бойових літаків, на частку якого припадає до 50% світової торгівлі військово-повітряною технікою (ВПТ). Це, в першу чергу, пояснюється тим, що галузь порівняно молода, а також має подвійне призначення. Авіаційна техніка займає перше місце в структурі, як світових, так і вітчизняних поставок ВПТ. Це пояснюється рядом об'єктивних причин: значна вартість авіаційної техніки, високі витрати на виробництво, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, а також те, що авіаційна техніка на сучасному етапі є найперспективнішою сферою розвитку військової промисловості. Нові відкриття і винаходи в галузі фізики, хімії, математики, інженерії та інших наук знаходять своє відображення, в першу чергу, в розробці нових і модернізації вже існуючих зразків авіаційної техніки.

Настільки високе співвідношення випуску бойових літаків в їх експорті ВПТ (до 50%) пояснюється не тільки стійким попитом на бойову авіацію в світі, але й вкрай високою вартістю однієї одиниці. Крім того, збільшення попиту на світовому ринку військової авіаційної техніки (ВАТ) безпосередньо впливає і на підвищення попиту в суміжних сегментах світового ринку ВПТ: засобів протиповітряної оборони, керованих ракет класів «повітря-повітря» і «повітря-земля», наземного аеродромного обладнання та ін. За останні роки стало особливо помітно, що бойові літаки і вертольоти відіграють все більш вирішальну роль у багатьох військових конфліктах і бойових операціях регіонального характеру, зокрема, в Перській затоці, Югославії, Афганістані, Іраку та інше.

Основними учасниками світового ринку ВАТ на даному етапі є відносно молоді, але вже гігантські за своїми масштабами діяльності компанії – виробники міжнародного рівня, бюджети яких цілком можна порівняти з національними бюджетами багатьох країн світу.

Розглядаючи сучасний стан ринку авіації, слід спочатку зазначити кілька історичних аспектів створення сучасної авіаційної техніки.

Швидкість першого військового літака не перевищувала 68 км/год. На сьогоднішній час є літаки, які можуть літати зі швидкістю 3200

км/год., а в льотних випробуваннях деякі з експериментальних літаків розвивають швидкість більше 6400 км/год. Слід очікувати, що швидкості польоту будуть збільшуватися і надалі. У зв'язку з ускладненням конструкції і устаткування літаків радикально змінилася організація праці авіаконструкторів.

Величезний прогрес, був досягнутий в області озброєнь з часів Першої світової війни, коли був винайдений синхронізатор стрільби, що дозволяв вести вогонь через площину обертання гвинта. Сучасні винищувачі часто озброюють багатостовбурними 20-мм автоматичними гарматами, які можуть виробляти до 6000 пострілів на хвилину. Вони озброєні також керованими ракетами, такими, як «Сайдундер», «Фенікс» або «Сперроу». Бомбардувальники можуть бути озброєні оборонними ракетами, оптичними та радіолокаційними прицілами, термоядерними бомбами і крилатими ракетами класу «повітря-земля», що запускаються за багато кілометрів від цілі.

З ускладненням завдань, що стоять перед військовою авіацією, стрімко зростає вартість літальних апаратів. Вартість одного винищувача F-80 становить близько 100 тис. дол. США. Для F-84 і F-100 це вже 300 і 750 тис. дол. відповідно. Вартість винищувача F-15 свого часу оцінювалася приблизно в 30 млн. дол. А розроблений F-35 (американський незвизнаний винищувач 5-го покоління) оцінюється в суму, що перевищує 150 млн. дол.

Сучасний стан ринку військової авіаційної техніки, що характеризується в першу чергу невідповідністю структури випуску продукції авіаційної промисловості структурі ринкового попиту, є закономірним результатом трансформації ОПК (оборонно-промислового комплексу), яка походила під впливом політичних, економічних, науково-технічних та інших чинників.

Комплексний підхід до визначення даних факторів обумовлює необхідність вивчення ринку авіаційної техніки як підсистеми міжнародного ринку озброєння та військової техніки, передбачає аналіз основних тенденцій розвитку міжнародних економічних зв'язків в рамках військово-технічного співробітництва.

Всього з 2006 по 2013 рр. за оцінкою експертів ЦАСТЗ (Центру аналізу світової торгівлі зброєю) в світі було продано не менше 1589 багатопільових винищувачів на суму 82,586 млрд. дол. США. З них об'єм ринку нових літаків склав не менше 1276 машин при вартості 80,707 млрд. дол. або 80,3% від загальної кількості і 97,7% від вартості загальносвітових поставок.

Лідерство за обсягом продажів в авіаційному сегменті в 2014-2017 рр. збережуть за собою багатопільові винищувачі – 61,689 млрд. дол. США, що становитиме 49,13% від загально прогнозованого обсягу продажів авіаційної техніки в 2014-2017 рр. Обсяг експорту винищувачів прогнозується (за умов дотримання спочатку заявлених графіків поставок) наступний: 9,997 млрд. дол. в 2014 році, 12,565 млрд. дол. в 2015 році, 13,248 млрд. дол. в 2016 році і 25,879 млрд. дол. в 2017 році.

Друге місце в сегменті авіаційної техніки за вартістю поставок в 2014-2017 рр. займатимуть військово-транспортні літаки – 25,175 млрд. дол. США (20,05% в загальному обсязі поставок авіаційної техніки). Обсяг експорту військово-транспортних літаків прогнозується наступний: 5,805 млрд. дол. в 2014 році, 7,559 млрд. дол. в 2015 році, 5,806 млрд. дол. в 2016 році і 6,005 млрд. дол. в 2017 році.

Третє місце займатимуть НТЛ / НБЛ (навчально-тренувальні / навчально-бойові літаки) – 15,844 млрд. дол. США в 2014-2017 рр. (12,62% в загальному обсязі поставок авіаційної техніки). Обсяг експорту НТЛ / НБЛ прогнозується в наступних обсягах: 2,943 млрд. дол. в 2014 році, 4,821 млрд. дол. в 2015 році, 5,107 млрд. дол. в 2016 році і 2,972 млрд. дол. в 2017 році.

Четверте і п'яте місця посідають літаки-заправники і літаки БПА з однаковим показником – 6,79 млрд. дол. США у 2014-2017 рр. (по 5,41% в загальному обсязі поставок авіаційної техніки). Обсяг експорту літаків-заправників прогнозується в наступних обсягах: 1,847 млрд. дол. в 2014 році, 1,572 млрд. дол. в 2015 році, 1,186 млрд. дол. в 2016 році і 2,183 млрд. дол. в 2017 році. Обсяг експорту літаків БПА прогнозується в наступних обсягах: 1,812 млрд. дол. в 2014 році, 1,314 млрд. дол. в 2015 році, 1,216 млрд. дол. в 2016 році і 2,447 млрд. дол. в 2017 році.

Шосте місце займатимуть літаки системи дальнього радіолокаційного виявлення і наведення – 5,668 млрд. США в 2014-2017 рр. (4,51% в загальному балансі поставок авіаційної техніки). Обсяг експорту літаків системи дальнього радіолокаційного виявлення і наведення прогнозується в наступних обсягах: 1,396 млрд. дол. в 2014 році, 1,172 млрд. дол. в 2015 році, 1,188 млрд. дол. в 2016 році, 1,911 млрд. дол. в 2017 році.

Сьоме місце займатимуть розвідувальні літаки – 3,470 млрд. дол. США в 2014-2017 рр. (2,76% в загальному обсязі поставок авіаційної техніки). Обсяг експорту розвідувальних літаків прогнозується в наступних обсягах: 141,6 млн. дол. в 2014 році, 525,4 млн. дол. в 2015 році, 380 млн. дол. в 2016 р. і 2,423 млрд. дол. в 2017 р.

Восьме місце займатимуть штурмовики. Поточні замовлення на період 2014-2017 рр. станом на 2014 рік становитиме 132,6 млн. дол. США.

Отже, у 2014-2017 рр. частка від продажу авіаційної техніки надалі зростатиме і зросте до 35,03% (125,555 млрд. дол. США) при загальному прогнозованому обсязі продажу всіх типів військової та повітряної техніки на суму 358,448 млрд. дол. США. У розрахунок включені поставки нових літаків, ліцензійні програми, поставки зі складу збройних сил країн-експортерів, ремонт і модернізація. Загальний обсяг поставок оцінюється в доларах на момент укладення контрактів.

Згідно вже укладеним контрактам, тендерам, а також прямим закупівлям, обсяг експорту військової авіаційної техніки в 2014 році склав, за оцінкою ЦАСТЗ, 24,036 млрд. дол. (32,01% в загальному обсязі світових продажів), в 2015 році – 29,566 млрд. дол. (32,44%), і складе в 2016 році – 28,13 млрд. дол. (30,65%), в 2017 році – 43,82 млрд. дол. (43,64%).

**Література:** 1. Никишов Д.Е. Долгосрочные перспективы развития мирового рынка военно-авиационной техники (на примере рынка боевых самолетов) / [Електрон. ресурс] / – Режим доступу: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Econot/world\\_econot/20.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econot/world_econot/20.php); 2. Аерокосмічний портал України Статистична інформація / [Електронний ресурс] – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу <http://www.nkau.gov.ua/gateway/news.nsf/Newsopen>; 3. Centre for Analysis of World Arms Trade / [Електронний ресурс] / – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://armstrade.org/includes/periodics/news/115026955/detail.html>; 4. Global Aerospace Technology Network / [Електронний ресурс] – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.intelligent-aerospace.com/articles/2014/08/military-aircraft-maintenance-repair-and-overhaul-market-worth-nearly-50-billion.html>



УДК 338.47:338.49(592.3)

## **Вьонг Киеу Тиен ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СИНГАПУРА**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
Научный руководитель: к.г.н., доц. Ханова Е.В.*

Функционирование и развитие любой национальной экономики обеспечивается ее транспортной инфраструктурой. Транспортная инфраструктура играет важную роль в решении социально-экономических проблем. Обеспеченность любой страны, включая Республики Сингапур, развитой транспортной инфраструктурой является одним из важных факторов привлечения населения и производства, является важным преимуществом для размещения производительных сил и дает интеграционный эффект.

Транспортная система – ведущее звено производственной инфраструктуры. Она обеспечивает не только внутреннюю хозяйственную дея-

тельность страны, но и играет существенную роль в ее международных экономических связях [2, с. 125]. В состав транспортной инфраструктуры входят железная дорога, железнодорожные узлы и станции, автомобильные дороги, автомагистрали, улицы, авиалинии и аэропорты, речные пути и порты, морские порты, канатные дороги, монорельсовые пути, складские и ремонтные заведения, грузовые терминалы [1, с. 1251].

Специфика транспортной инфраструктуры как сферы экономики заключается в том, что она не производит продукцию, а лишь участвует в ее создании, обеспечивая производство сырьем, материалами, оборудованием и доставляя готовую продукцию конечному потребителю.

Сингапур занимает выгодное географическое положение, находясь в самом «сердце» Азии, на пересечении торговых путей между Западом и Востоком, поэтому предприниматели и инвесторы могут получить доступ к таким быстро растущим рынкам, как Китай, Индия и Юго-Восточная Азия – ведь все они находятся в радиусе семи часов полета. Именно по этим причинам власти Сингапура усиленно занимаются развитием своей национальной транспортной системы [6].

Транспортная инфраструктура Сингапура оценивается как наиболее развитая в мире наравне с ОАЭ (показатель 6,6 единиц) согласно данным Всемирного экономического форума в 2015 г. [4].

Транспортировка по Сингапуру осуществляется в основном по суше, передвижение между островными частями государства осуществляется с помощью паромов или же наземных транспортных средств. Другим основным видом транспорта в Сингапуре является скоростной общественный транспорт, осуществляющий перевозки по всей территории Сингапура, и легкорельсовый транспорт, работающий на территории нескольких кварталов [6].

Сингапур имеет многочисленные связи с остальным миром. Существуют два моста, связывающих Сингапур и Малайзию – the Causeway, и the Second Link. Также необходимо учесть тот факт, что страна обладает наиболее экономичной системой общественного транспорта [6].

Государство обслуживается сетью дорог, состоящих из скоростных трасс (общая длина – 164 км), основных магистралей (698 км), трасс от коллектора (578 км), дорог местного доступа (2055 км). В 2014 г. общая длина основных магистралей и трасс от коллектора увеличилась на 36 км и 7 км соответственно по сравнению с 2013 г. В 2014 г. длина железных дорог составляла 183 км, насчитывалось 144 станций метро и остановок скоростных видов наземного транспорта. Уровень автомобилизации составляет 10 автомобилей на 100 чел. Основным средством

передвижения для сингапурцев остается общественный транспорт. В 2014-2015 гг. 75% всех поездок в час-пик осуществлены общественным транспортом, необходимо отметить, что 85% поездок с использованием наземного общественного транспорта при расстоянии в 20 км. занимали приблизительно час [8].

Такси являются популярным видом общественного транспорта в маленьком Сингапуре, а тарифы считаются относительно низкими по сравнению с большинством городов в развитых странах. По состоянию на 2014 г., в Сингапуре насчитывается 28736 такси, эксплуатируемые шестью таксомоторными компаниями и 178 независимыми водителями. Поймать такси можно в любое время суток на любой общественной дороге за пределами центрального делового района (CBD) [8; 5].

Водный транспорт ограничивается речным такси вдоль реки Сингапур. Данные транспортные услуги были введены в январе 2013 г., и на данный момент имеют низкий пассажирооборот. Сингапур обладает единственной в своем роде системой канатных дорог, которая преимущественно является транспортным средством для туристов [6].

Сингапур является «портовым» государством. Из-за стратегического расположения, он также является региональным центром судоходства. Правительственный порт (PSA Singapore Terminals) контролирует четыре контейнерных терминала и два многоцелевых терминала, включающие все виды судов, в том числе контейнеровозы и балкеры.

Данный порт является отправным пунктом к 200 судоходным линиям с соединениями в количестве 600 портов в 123 странах [7]. Он занимает одну пятую часть от общего объема мировой контейнерной перегрузки и является одним из крупнейших в мире рефрижераторных портов с более чем 5000 рефрижераторными пунктами, которые обрабатывают более двух млн. контейнеров-рефрижераторов. Полученный объем обычных грузов составил 384418 тыс. т. и навалочных грузов – 196850 тыс. в 2014 г. Данные показатели по сравнению с 2013 г. увеличились на 5,3% и 0,6% соответственно, что свидетельствует об эффективности деятельности правительства Сингапура по развитию транспортной инфраструктуры [7; 5].

Сингапурский аэропорт Чанги является одним из основных авиационных узлов в Азии, обслуживая еженедельно более 6800 авиарейсов 100 авиакомпаний мира и связан с 320 городами в 80 странах. В декабре 2015 г. пассажирооборот достиг 55,4 млн. человек в год. Грузопоток оценивается в 1,85 млн. тонн в год по данным 2015 г. Международный аэропорт Чанги занимает почетное место в рейтинге воздушных грузо-



вых комплексов. Три терминала аэропорта Чанги вместе могут обрабатывать до 70 млн. пассажиров в год. С момента начала его функционирования в 1981 г. он получил более 250 наград [3].

Одним из крупнейших проектов по усовершенствованию транспортной инфраструктуры является разработка и постройка железнодорожных высокоскоростных соединений между Куала-Лумпур в Малайзии и Сингапуром с текущего времени до предполагаемой даты окончания проекта в 2022 г.. Транспортная инфраструктура станет основным двигателем роста на протяжении большей части прогнозируемого периода, показатели которой будут расти в среднем на 6,1% в год в период с 2016 по 2025 гг. [8].

Чтобы увеличить пропускную способность планируется добавить более 99 поездов к существующей скоростной транспортной системе, увеличив парк железнодорожных транспортных средств на 50%. Данный проект предполагает сократить время ожидания пассажиров [6; 8].

Предполагается установка беспроводной сети Wi-Fi на 33 станциях по всей транспортной системе, при этом пользование беспроводной сетью будет бесплатным, что будет способствовать созданию наиболее благоприятных условий для пассажиров во время ожидания транспорта [6; 8].

Автобусы играют большую роль в транспортной системе государства, так как являются крайне популярным видом транспорта. Для того, чтобы убедиться, что автобусная ветвь транспорта развивается, правительство вложило 1,1 млрд. дол, чтобы добавить 1000 новых автобусов к 2017 г. Более 660 автобусов были введены в транспортную систему, уже наблюдаются результаты данных мер в виде снижения времени ожидания до 3-7 минут, а также снижения загруженности транспорта на 90% [8].

Сингапур воплощает в жизнь такие концепции наземного транспорта как: «все под одной крышей» и «двухколесная» концепция. Первая концепция предполагает объединение станций и остановок различных видов наземного транспорта, различных магазинов и торговых пунктов в одном месте, т. е. создание транспортного комплекса (узла). При этом правительство планирует создать специальное приложение для мобильных устройств, которое облегчит передвижение или путешествие. Данная концепция будет реализована к 2019 г. [6].

**Литература:** 1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М.: Ин-т новой экономики, 2007. – 1472 с.; 2. Економіка України: навч. посіб. / А.П. Голюков, Н.А. Казакова, О.А. Шуба. – К.: Знання, 2009. – 286 с.; 3. Статистическая информация / Электронный ресурс / Официальный сайт аэропорта Чанги – Режим доступа: <http://www.changiairport.com/corporate/about-us/traffic-statistics.html> – Загл. с экрана; 4. Статистическая информация

/ Електрон. ресурс / Офіц. сайт Всемирного экономического форума – Режим доступа: [weforum.org](http://weforum.org) – Загл. с экрана; 5. Статистическая информация / Электронный ресурс / Офіц. сайт департамента статистики Сингапура – Режим доступа: [singstat.gov.sg/](http://singstat.gov.sg/) – Загл. с экрана; 6. Статистическая информация / Электронный ресурс / Официальный сайт правительства Сингапура – Режим доступа: <https://www.edb.gov.sg/content/edb/en.html?> – Загл. с экрана; 7. Статистическая информация / Электронный ресурс / Официальный сайт Службы по управлению морскими портом Сингапура – Режим доступа: <http://www.mpa.gov.sg/web/portal/home/maritime-singapore> – Загл. с экрана; 8. Статистическая информация / Электронный ресурс / Официальный Службы по управлению наземным транспортом Сингапура – Режим доступа: <http://www.lta.gov.sg/content/ltaweb/en.html> – Загл. с экрана.



УДК 339.56(477:520)

**Гавришук О.С.**  
**СТАНОВЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН**  
**МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЯПОНІЄЮ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., доц. Непрядкіна Н.В*

Україна завжди намагалася проводити різновекторну політику. Економічна присутність України в багатьох країнах Азії, Африки, Латинської Америки, Австралії та Океанії вкрай недостатня, хоча країни цих регіонів можуть бути активними імпортерами українських машинобудівних виробів, продукції хімічної, металургійної промисловості. Незважаючи на географічну віддаленість, Японія завжди була пріоритетним партнером для України завдяки своєму потужному виробничому потенціалу, міжнародному авторитету, провідному технологічному досвіду.

На сьогоднішній день Японія є однією з провідних розвинутих країн. Вона вдало вирішувала питання, які гостро постали перед нею ще на початку ХХІ ст. і наразі знаходиться на етапі економічного підйому.

На думку Організації економічного співробітництва і розвитку, позитивні тенденції, у тому числі підвищення обсягів інвестицій компаній і споживчих витрат, поліпшення умов на ринку праці і зростання обсягів експорту повинні привести до найтривалішого періоду росту японської економіки за весь післявоєнний період. Саме тому для України є великий сенс розвивати зовнішньоекономічні зв'язки з Японією і бути її надійним торговельним партнером.

Початок українсько-японських відносин було покладено наприкінці 1994 р., коли в структурі Японської федерації економічних організацій

«Кейданрен» (з травня 2002 р. – Японська федерація бізнесу) було створено Комітет ділового співробітництва з Україною («Український комітет»). Фондаторами зазначеного Комітету виступило близько 30 зацікавлених у співробітництві з Україною великих японських компаній.

17 вересня 1996 р. Уряд Японії включив Україну до списку країн, яким надаються страхові гарантії по зовнішньоекономічним операціям. Важливим кроком у розбудові двостороннього торговельно-економічного співробітництва стало підписання 6 жовтня 1997 р. Меморандумів з Міністерством міжнародної торгівлі та промисловості (ММТП) і Ексімбанком Японії (нині Японський банк міжнародного співробітництва) щодо забезпечення японських урядових гарантій торговельного та інвестиційного страхування експорту, кредитів та інших зовнішньоекономічних операцій з нашою країною. Ці документи створили правове поле для відкриття нових кредитних ліній Ексімбанком Японії за умов гарантій торговельного страхування ММТП під найбільш перспективні спільні проекти в суднобудівній, металургійній, хімічній, агропромисловій та телекомунікаційній галузях економіки України.

Важливою подією у розвитку українсько-японських відносин став офіційний візит Президента України В.Ющенка у липні 2005 р. Цей візит не тільки підсумував низку важливих домовленостей, але й відкрив нові шляхи співпраці та поглибив діючі торговельні та кредитно-фінансові зв'язки. 2005 рік став вирішальним щодо підписання Протоколу погодження між Україною та Японією з доступу до ринків товарів та послуг України у контексті вступу нашої держави до СОТ [1, с. 28].

Спочатку економічні відносини країн базувалися на експорті з Японії в Україну автомобілів та електроніки. На сучасному етапі відносини вже базуються на стратегії співробітництва в сферах екології, енергетики, інвестування, співробітництва в рамках Кіотського протоколу, а також надання Японією допомоги в рамках концепції «Арки свободи і процвітання». Нові шляхи співробітництва вимагають нових науково обґрунтованих підходів щодо аналізу та оцінки українсько-японських відносин та вироблення нових механізмів оптимізації торговельно-економічного співробітництва.

Проте, не зважаючи на розширення економічних відносин між країнами, торгівля України з Японією є вкрай незбалансованою. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що японський імпорт до України формується переважно на основі продукції високотехнологічних виробництв, лівова частка якої припадає на продукцію машинобудування; натомість український імпорт до Японії формується майже виключно за рахунок необ-

робленої продукції видобувної та металургійної промисловості (чорні метали, недорогоцінні метали, алюміній, продукти неорганічної хімії тощо). Однак слід визнати, що позитивним фактором двосторонньої торгівлі є збільшення українського експорту.

Протягом 2013 р. український експорт товарів до Японії зріс на 43% у порівнянні до попереднього року. Це відбулося у першу чергу завдяки зростанню обсягу та розширенню асортименту експорту зернових до Японії на загальну суму у 330 млн. дол., що становить майже 72% українського експорту до Японії. У 2013 р. до Японії було експортовано рекордну партію кукурудзи обсягом 1 млн. 250 тис. тон. Розпочалися поставки пшениці, ячменю, соєвих бобів, олії соняшникової. У 2013 р. майже на 70% зросли поставки до Японії руд та концентратів заліза на загальну суму у 87 млн. дол. США. На 10% збільшився експорт до Японії феросплавів. У 2013 р. розпочалися поставки аміаку обсягом 30 тис. т. [2].

Основними факторами, що певною мірою стримують зростання українського експорту, в тому числі і до Японії, є [2; 3; 4; 5]:

- помітне посилення міжнародної конкуренції і зростання державної підтримки власного експорту у провідних зарубіжних країнах;

- значно ускладнений вихід на світові ринки для українських підприємств внаслідок протекціоністських заходів з боку ряду країн щодо захисту власних ринків;

- недостатній розвиток системи сертифікації та контролю якості експортної продукції (і тому збут низькосортної продукції за низькими цінами);

- відсутність досвіду та спеціальних знань щодо виходу на світові ринки у більшості підприємств, низький рівень маркетингової діяльності, некоординованість дій на державному рівні;

- розрив традиційних виробничих та коопераційних зв'язків з підприємствами країн СНД та Східної Європи;

- критично недостатнє інвестування в перспективні експортноорієнтовані проекти за рахунок внутрішніх ресурсів та обмежені можливості використання з цією метою іноземних інвестицій і кредитів внаслідок низького міжнародного рейтингу фінансово-економічної надійності України;

- низька ефективність виробництва, висока енерго- та матеріалоємність продукції, високий ступінь старіння основних виробничих фондів, відсталість технологічної бази більшості галузей народного господарства. Це дає можливість переносити новітні конкурентоспроможні технології ВПК у цивільні галузі;

– велика залежність від імпорту енергоносіїв, проміжної продукції, машин і устаткування, невиправдане ввезення багатьох споживчих товарів, фактичну відсутність фінансової організаційної та інформаційної структури державної підтримки експорту, слабкий експортний та валютний контроль.

Загалом сучасний стан торгівлі між Україною та Японією характеризується значним дисбалансом між експортом та імпортом, що призводить до незбалансованості двосторонньої торгівлі. Серед загального обсягу українського експорту до Японії на першому місці стоїть необроблений алюміній і його сплави, потім йдуть вироби харчової промисловості, зокрема сухе молоко, а також феросплави та продукція чорної металургії. Головною ознакою імпорту з Японії у 2011 р. стало відновлення темпів зростання головної товарної позиції японського експорту до України – автомобілів.

Проаналізувавши останні дослідження, присвячені розвитку взаємин між Україною та Японією, необхідно зазначити, що вони виходять на новий рівень. Якщо раніше економічні відносини цих країн базувалися на експорті з Японії автомобілів і електроніки в Україну, остання, в свою чергу, експортувала сировину (сталь, зерно, руду), то зараз стратегія розвитку співробітництва між ними базується на сферах екології, енергетики, співробітництва в рамках Кіотського протоколу, інвестиційній сфері. Україна також зацікавлена в участі японського капіталу у приватизації теплоелектростанцій і створенні спільних підприємств у галузі теплогенерації. Крім того, уряд Японії готовий сприяти реалізації проектів з використання сонячної та вітрової енергії.

**Література:** 1. Аналітичний звіт «Світова економіка гідно витримала удар у 2006 р.» // Вісник Ради по національній конкурентноздатності «Стратегія і конкурентноздатність». №1(13) січень 2007 р.; 2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]: статистична інформація, зовнішньоекономічна діяльність, географічна структура торгівлі України. – Режим доступу: [http://ukr.export.gov.ua/ukr/tovaroobig\\_za\\_kab\\_stat/?country=jap](http://ukr.export.gov.ua/ukr/tovaroobig_za_kab_stat/?country=jap); 3. Дюмулен І.І. Международная торговля. Экономика, политика, практика [Текст]: монографія / І.І. Дюмулен. – М.: ВАВТ, 2010. – 448 с.; 4. Міжнародні економічні відносини [Текст]: навчальний посібник для студентів менеджерських спеціальностей: / Н.М. Волоснікова, С.О. Клімова, С.І. Архиреев. – Х.: НТУ «ХПІ», 2010. – 271 с.; 5. Світова економіка [Текст]: навч. посібник / За редакцією Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, Н.С. Логвінової – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 328 с.



Гайдей Н.С.

**ПЕРСПЕКТИВЫ ИСЛАМСКОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
Научный руководитель: доц. Дмитриев В.Н.*

Исламская банковская система – это банковская система, принципы функционирования и деятельность, которая основана на исламском праве, т.е. на законах «шариата». Все банковские операции исламских банков должны проходить именно на основе «шариата», будь то депозитные вклады, финансирование и т.п. [1, с. 50].

В 20-ом веке, когда традиционные банки, казалось бы, являлись единственной банковской системой и других альтернатив не предполагалось. Наметилась тенденция к пересмотру «абстрактного и идеалистического подхода к истории, рассматривающего исламский мир в свете норм, по отношению к которым каждое данное общество или период считается несовершенным приближением», именно такая формулировка, возникшая в 70-е годы, стала периодом возрождения исламских традиций [3, с. 22].

Ислам подарил мусульманам уникальную законодательную базу «шариат». «Шариат» полностью основан на священных писаниях и полностью охватывают все жизнедеятельность каждого мусульманина [2, с. 10].

Концепция «шариата» помимо всего прочего определяет экономическое поведение человека. Другими словами, «шариат» является всеобъемлющим, всесторонним принципом всех сторон жизни. Шариатский аспект включает «муамалат». «Муамалат» относится к отношениям между людьми [1, с. 219].

Следовательно, такие аспекты как политика, экономика и социальная активность – все они находятся под сферой действия «муамалат». Так как финансы и банковская деятельность являются частью экономической деятельности, эта деятельность связана с принципами «шариата» через «муамалат». Связи между «шариатом» и исламской банковской системой показаны в рис. 1. Абдул Дои в 1984 году высказал мнение, что «шариат» отличается от всех других законов, так как Коран и Сунна – это подарки от Аллаха, значения которых для «уммы» ни с чем не сравнимо» [1, с. 219].

В условиях активной интеграции и новизны исламской финансовой системы существует ряд довольно значимых проблем в развитии исламских банков, наиболее распространенные [4]:

1. Региональная фрагментация;
2. Малоразвитые системы надзора и банковского регулирования;
3. Дефицит квалифицированных кадров;
4. Низкая конкурентоспособность по сравнению с традиционными финансовыми институтами (преимущественно на западных финансовых рынках);
5. Слаборазвитая инфраструктура исламского финансового рынка.

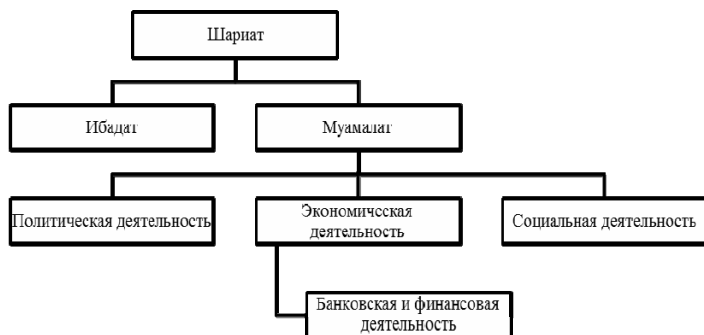


Рис. 1. Структура шариата

*Составлено автором по материалам:[1, с. 220]*

Выше перечисленные проблемы преимущественно связаны со стереотипами немусульманского населения западных стран по отношению к исламским финансовым институтам. На сегодняшний день для западноевропейского населения мусульманская цивилизация воспринимается как один из наиболее значимых источников конфликтов в мире, что с их точки зрения объясняется следующим – «всякие попытки возвращения к религиозному видению социального и культурного миропорядка рассматриваются как историческое отступление, как угроза современной западной цивилизации» [5]. Подобное отношение среднестатистического европейца вполне объясняется теорией поведенческих финансов, где люди, принимающие финансовые решения вовсе не пользуются рациональностью, а в большей степени действуют исходя из своих эмоциональных убеждений.

Ко всем прочим проблемам становления исламских финансовых институтов стоит отметить такой немаловажный фактор как – низкая грамотность исламских финансов у населения (мусульманского в том числе). Однако в настоящий момент подобная ситуация в целом изменяется в положительном направлении. Сегодня активно создаются различные конференции, форумы, информационные порталы, касающиеся ислам-

ких финансов. Примером таковых могут быть – islameconomy.ru, islamic-finance.ru, muslimeco.ru, islam-today.ru takafol.ru, и т.п.

В 2012 году «Эрнст энд Янг» провели исследование касательно конкурентно способности исламских банков, что позволило сделать выводы о снижении рентабельности исламского бизнеса на фоне мировой финансовой нестабильности. Наравне с традиционной финансовой системой исламская модель показала пониженный «аппетит к риску». Говоря о вопросах «управления риском» как о практическом инструментарии исламских финансов, то наблюдается острая необходимость их совершенствования[7, с. 29].

Учитывая совокупность выше описанной критики исламской экономической модели, можно выявить ряд положительных характеристик. В период с 2007 по 2009 год исламская финансовая система показала большую устойчивость к ипотечному кризису, чем традиционная система, продемонстрировав значительное увеличение активов, а также высокий рост кредитования. Средний темп роста активов превысил примерно в 2 раза показатели традиционной банковской системы[6, с. 46]. Хотя данный показатель объясняется не столь высокой эффективностью исламских банков, чем низкой интегрированностью в мировую экономику. Учитывая новизну исламских банков и относительно только начинающуюся интеграцию, можно говорить о региональной фрагментации исламских институтов и их бизнеса.

На сегодняшний день растёт число традиционных компаний имеющих интерес в сотрудничестве с партнёрами из зарубежных стран. Как результат начался стремительный рост исламских финансовых институтов, а также «исламских окон» в составе традиционных финансовых учреждений. Вероятно, данные процессы приведут в будущем к стандартизации и консолидации предлагаемых банковских продуктов и дальнейшем их упрощении. [9, с. 57].

Взяв за основу вышесказанное, важно заметить значительную социальную роль исламских финансовых институтов в инвестировании и низкорентабельных, неликвидных инфраструктурных проектов, что развивает и стимулирует развитие малого и среднего бизнеса, создавая доступность финансовых ресурсов, а также на социальную поддержку бедных слоев общества с помощью отдельных систем микрокредитования [8, с. 62].

Проанализировав приведенную информацию можно сделать вывод, что сама концепция исламской финансовой модели основана на экономическо-теологической системе направленной на благо и решение ряда социальных проблем общества[10, с. 125].



**Литература:** 1. Харон С. Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы / С. Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. – Казань: Линова-Медиа. 2012. – 536 с.; 2. Разалия И. Ислам и бизнесе / Разалия И. – Казань, М.: Изд-во ОАО ПИК «Идел-Пресс». 2006. – 104 с.; 3. Филиппова М.И. Общественные функции ислама в современном американском исламоведении: науч. пособие Филиппова М.И. – М.: Наука, Главная редакция вост. литературы. – 1989. – 148 с.; 4. Иванова В.В. Современные финансовые рынки. Монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит». – СПб: «Прспект». 2014. – 537 с.; 5. Статья интернет журнала Мусульманская цивилизация: вызовы глобализации: офиц. сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.idmedina.ru/books/islamic/?2849>; 6. Статья интернет журнала – Hasan M., Driddi J. Put to the test // Finance & Development. December 2010. офиц. сайт. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2010/12/Hasan.html>; 7. Статья интернет журнала The World Islamic Banking Competitiveness Report 2012. офиц. сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IBCR\\_Report/\\$FILE/IBCR\\_Report2011\(LR\)%20Final.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IBCR_Report/$FILE/IBCR_Report2011(LR)%20Final.pdf); 8. Статья интернет журнала Islamic Development Bank 37th Annual Report, 1432H (2012). офиц. сайт. [Электрон. ресурс] [http://www.isdb.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IDB/CM/Publications/Annual\\_Reports/37th/AnnualReport37.pdf](http://www.isdb.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IDB/CM/Publications/Annual_Reports/37th/AnnualReport37.pdf); 9. Шелгунов Р.В. Исламские финансовые институты в мировой экономике // Мировое и национальное хозяйство 2010. №3; 10. Белозеров С.А. Финансы: учебник / С.А. Белозеров, Г.М. Бродский, С.Г. Горбушина [и др.]; отв. ред. В.В. Ковалев. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2010. – 928 с.



УДК 339.9

## Гасім С., Бабенко М.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МАЛАЙЗІЇ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Активна участь Малайзії в міжнародному поділі праці та впровадження експортоорієнтованої моделі розвитку національної економіки сприяли тому, що за сучасних умов зовнішня торгівля відіграє важливішу роль в економічному розвитку Малайзії. Починаючи із часів набуття незалежності у 1957 році Малайзія почала втілювати послідовну зовнішньоекономічну політику, яка сформувала відкритий характер та експорторієнтовану структуру економіки [1]. З початку 80-х років експортна квота в Малайзії стабільно перевищує 100%, а у період з 1998 року по 2006 рік перевищувала навіть 200% (рис. 1). При цьому близько 50% обсягу експорту Малайзії становлять товари з високою доданою вартістю, зокрема, головною статтею експорту незмінно є електроніка та електрообладнання, на яку у 2014 році припадало близько 28% всього обсягу експорту [2].

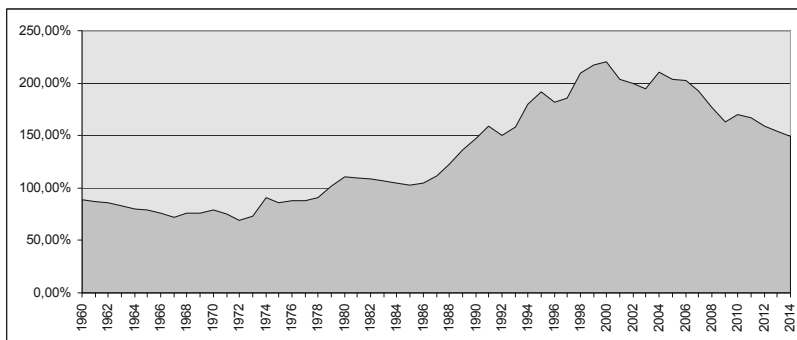


Рис. 1. Динаміка експортної квоти Малайзії у 1960–2014 рр.  
Розраховано авторами за даним [3].

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі Малайзії з 2005 по 2014 рік показав зростання обсягу торгівлі більш ніж в 1,7 рази – з 255,91 млрд. дол. до 4442,96 млрд. дол. Обсяг експорту малайзійських товарів збільшився з 141,62 млрд. дол. в 2005 році до 234,13 млрд. дол. в 2014 році, відповідно обсяг імпорту – з 114,26 млрд. дол. до 208,82 млрд. дол. [2]. Зовнішня торгівля Малайзії традиційно характеризується позитивним зовнішньоторговельним сальдо. Якщо в 2005 році позитивне сальдо становило 27,33 млрд. дол., то вже в передкризовому 2008 році воно перевищило 43 млрд. дол., але після кризи дещо знизилося та наразі не відновило максимальних значень, склавши у 2014 році трохи більше ніж 25 млрд. дол. [2].

Поетапна індустріалізація та зважена зовнішньоекономічна політика викликали зрушення в товарній структурі експорту Малайзії, які виявилися найбільш суттєвими на межі двох тисячоліть (рис. 2):

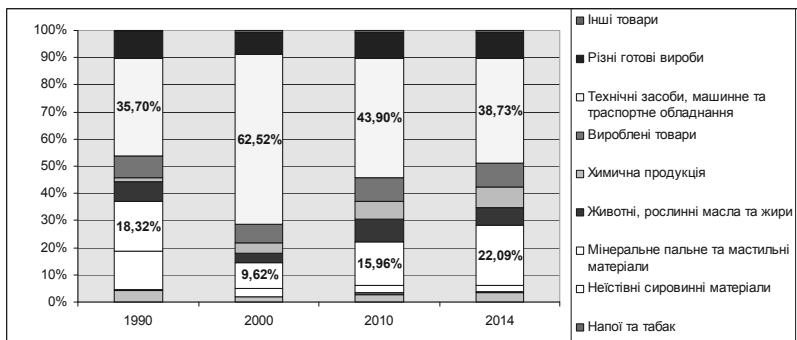


Рис. 2. Зрушення у товарній структурі експорту Малайзії  
Побудовано авторами за даними [4].

У період з 1990 по 2000 рр. відбулося збільшення частки машин та обладнання та зменшення частки мінерального пального в експорті країни, втім з 2000 року по теперішній час ця тенденція має зворотній характер. Так, якщо у 2000 році частка технічних засобів і обладнання складала 62,52%, а мінерального пального 9,62%, то в 2014 р. ці на технічні засоби і обладнання прийшлося лише 38,73%, а на мінеральне пальне 22,09% від загального експорту країни. Загалом, тенденцію, що позначилася протягом останніх 14 років не слід розглядати як позитивну, бо вона є свідченням про втрачені можливості Малайзії на зовнішніх ринках електроніки внаслідок зростання глобальної конкуренції. Втім у цього явища є і інші пояснення. Так малайзійські економісти з Negara Bank звернули увагу на тренд, що мав місце у період з 2000 по 2013 роки. Цей тренд полягає у зростанні частки сировинних галузей, а також часток інших виробничих галузей (окрім електроніки) по відношенню до валового експорту. По-перше, в цей період відбулося зростання світового попиту на сировину, особливо з боку швидкозростаючих азіатських економік, які сфокусувалися на чотирьох основних товарах малайзійської спеціалізації, а саме пальмова олія, зріджений природний газ (ЗПГ), сира нафта та природний каучук. По-друге, в цей період більшу увагу було сконцентровано на переорієнтації виробничої діяльності низки сировинних галузей на створення більш високої доданої вартості [5, с. 22]. Таким чином, відбувається просування економіки Малайзії за товарним ланцюжком, що відбивається в структурі експорту країни.

Стосовно географічних напрямів зовнішньоторговельних відносин Малайзії, слід визначити, що ця азійська країна співпрацює з країнами з усіх континентів, втім регіональне співробітництво, має для неї ключове значення. Протягом 2005-2014 рр. в зовнішній торгівлі Малайзії лідерами є п'ятірка країн, у складі Китаю, Сінгапуру, Японії, США та Таїланду, на які приходиться половина загального обсягу зовнішньої торгівлі країни. Таким чином, четверо з п'яти найбільших торговельних партнерів Малайзії знаходяться саме в Азії. При цьому близько третини малайзійського експорту та більше чверті малайзійського імпорту належать країнам АСЕАН. Інші зовнішньоторговельні напрями Малайзії є значно диверсифікованими.

За сучасних умов найкрупнішим зовнішньоторговельним партнером Малайзії за експортом є Сінгапур (33262,67 млн. дол. США або 14% від малайзійського експорту у 2014 р.), а місце найкрупнішого постачальника товарів в Малайзію посів Китай (35322,3 млн. дол. у 2014 р. або 17% від малайзійського імпорту у 2014 р.) [2].

Серед географічних особливостей зовнішньої торгівлі, як основну тенденцію слід виділити триваючу орієнтацію на розвинені країни, що є головними торговельними партнерами Малайзії; проте необхідно відзначити скорочення сфери діяльності США і вихід на лідируючі позиції Китаю. Прикметно, що серед п'ятірки найкрупніших зовнішньоторговельних партнерів Малайзії від'ємним сальдо характеризуються її торговельні відносини лише з Китаєм (–7099,62 млн. дол. США у 2014 р.), з рештою з них Малайзія традиційно має позитивне сальдо [2].

У цілому, слід підсумувати, що сучасний розвиток зовнішньоторговельних відносин Малайзії характеризується динамізмом та помітними зрушеннями у структурі зовнішньої торгівлі, які зумовлені як глобальними тенденціями розвитку світової економіки, так і зовнішньоекономічною політикою країни.

**Література:** 1. Лагунов, А.С. *Стратегия экономического развития Малайзии* / А.С. Лагунов // [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/strategiya-ekonomicheskogo-razvitiya-Malaizii>; 2. Офіційний сайт Trade Map [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trademap.org/>; 3. Офіційний сайт The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>; 4. Офіційний сайт Department of Statistics Malaysia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statistics.gov.my>; 5. Офіц. сайт Negara Bank Malaysia, Central Bank of Malaysia [Електронний ресурс] // *Agglomeration in Practice: The Malaysian Experience in Diversifying Manufacturing* – Режим доступу: [http://www.bnm.gov.my/documents/conference\\_vol/2014\\_Econs\\_Research/Paper\\_6\\_The\\_Diversification\\_of\\_Manufacturing\\_in\\_Malaysia.pdf](http://www.bnm.gov.my/documents/conference_vol/2014_Econs_Research/Paper_6_The_Diversification_of_Manufacturing_in_Malaysia.pdf)

\*\*\*

УДК 339.92

## **Глейзерман Є.Г.** **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ** **В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н, доц. Гончаренко Н.І.*

Міжнародний туризм протягом останніх декількох років відрізняється стійкою тенденцією розвитку у світі. Безумовно, серед найбільш важливих факторів, що визначають цю тенденцію, слід виділити рішення про розширення Євросоюзу і включені до його складу нові країни. Включення до складу країн ЄС Чехії, Польщі, Словаччини, Угорщини та Хорватії призвело не лише до зростання числа подорожей по Європі, поліпшення транспортної доступності, а й до посилення конкуренції на ринку туристичних послуг.

Вивченню питання щодо розвитку міжнародного туризму в системі сучасних інтеграційних процесів присвячені численні праці таких українських та зарубіжних вчених, як Александрової А.Ю., Голднера Ч., Гук Н.А., Дубенюк Я.А., Карп В.С., Катушонок К.А., Кифяка В.Ф., Любимової Л.А., Любіцевої О.О., Мальської М.П., Сідорова В.І., Ткач В.О., Чудновського А.Д., Чорненкої Н.В. та ін.

Одними із основних показників розвитку міжнародного туризму є доходи від туристів, що в'їжджають до регіону та кількості в'їжджаючих туристів, що є пропорційними величинами [1].

Таблиця 1

Частка доходів від міжнародного туризму країн ЦСЄ за 2011-2013 рр.

Рік	2011	2012	2013
Частка доходів країн ЦСЄ у доходах від МТ у світі	6,4%	6,5%	6,3%
Частка доходів країн ЦСЄ у доходах від МТ в Європі	12,3%	12,5%	12,2%

*Складено автором*

Проаналізувавши дані доходів від в'їжджаючих туристів країн ЦСЄ, можна виділити лідерів за прибутком від міжнародного туризму в регіоні, до яких відносяться: Польща, Чехія, Хорватія та Угорщина. Якщо порівняти тенденцію за останні роки, то позитивна тенденція наявна в Чехії (дохід підвищився у 1,01 раз), у Польщі (підвищився у 1,014), у Білорусі (1,18), в Україні (1,08). В інших країнах за ці роки наглядною є негативна тенденція [2].

У країнах ЦСЄ протягом 2014-2015 рр. продовжувалася тенденція зростання доходів від міжнародного туризму й у 2015 р. темпи зростання склали 2%. Проте за рівнем цього показника за країнами регіону спостерігається значна диспропорція. Лідерами протягом 2014-2015 рр. за часткою доходів від міжнародного туризму у сукупному обсязі доходів від міжнародного туризму в регіоні є одні й ті ж країни: Польща, Чехія, Хорватія та Угорщина, Болгарія, Словенія. Аутсайдерами за цим показником є Албанія, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Молдова і Македонія. Як свідчать дані доходів від в'їжджаючих туристів на душу населення лідерами та аутсайдерами за цим показником є ті ж країни. Проте за розміром динаміки доходів до групи лідерів у деяких періодах входять аутсайдери за першим показником: Білорусь, Молдова. Цей факт свідчить про більш високу динаміку зростання частки доходів серед країн, які тільки починають розвивати національні ринки туристичних послуг. Такий результат корелює з відповідними показниками у сфері послуг за іншими напрямками.

Регіон Центрально-Східної Європи останніми роками набирає популярності в області міжнародного туризму. Серед найбільш відомих центрів туристичної привабливості можна виділити наступні: Прага, Будапешт, регіон Дунаю в Центральній Європі.

Розвиток в'їзного туризму – один із пріоритетів в економіці багатьох країн регіону. Проте за характером і ступенем впливу туристичних доходів на національну економіку серед країн регіону спостерігаються значні диспропорції, які обумовлені ефективністю функціонування туристичного комплексу держави. Зокрема, Чехія і Болгарія здобувають від туристичної діяльності дохід, який забезпечує значну частину їх бюджету. Взагалі, економіка багатьох країн регіону все більше стає економікою сфери послуг.

Структура міжнародного туризму за метою поїздок багатогранна. Тенденції його розвитку, безумовно, залежать від географічних і природних ресурсів, від наявності виходу до морів. Розрізняють уподобання туристів залежно від того, чи має країна вихід до теплих морів (Чорного, Середземноморського), де поширений пляжний туризм, або до холодних морів (Балтійського і Північного), або є внутрішньоконтинентальною, де увагу туристів привертають культурна спадщина, термальні джерела, природні об'єкти [3]. Крім багатой культурно-історичної спадщини, у регіоні користується попитом освітній туризм (Чехія, Карлов університет), гірськолижні курорти (Словаччина, Словенія), пляжний туризм Чорноморського басейну (Болгарія), Середземноморські курорти (Словенія, Хорватія). Наявність таких переваг і обумовлює, на наш погляд, провідні позиції цих країн у сфері туризму.

За рівнем конкурентоздатності на світовому ринку туристичних послуг країни ЦСЄ не входять до перших двох десятків світових лідерів (за оцінками ВЕФ) [2]. Найкращі позиції займають Естонія, Чехія, Хорватія, Словенія, Угорщина, Польща, які в загальному рейтингу посідають на місцях у третьому десятку.

Основною складовою туристичного потенціалу будь-якої країни є не тільки її природні ресурси, а й розмаїття культурно-історичної спадщини. Тут важливим є визнання міжнародною спільнотою пам'яток історії, культури, архітектури тощо. Як свідчать дані таблиці 2, за показником кількості пам'яток ЮНЕСКО на території країн ЦСЄ провідні позиції займають ті країни, які входять до групи лідерів за макроекономічними та іншими показниками інтеграції: Польща, Чехія, Угорщина, Болгарія, Словаччина. Із групи лідерів тільки Словенія займає позиції аутсайдера за цим показником [4].

Таблиця 2

Кількість країн світу, з якими країни ЦСЄ мають безвізовий режим,  
і кількість пам'яток ЮНЕСКО

Країни	Кількість країн (безвізовий режим)	Кількість пам'яток ЮНЕСКО	Країни	Кількість країн (безвізовий режим)	Кількість пам'яток ЮНЕСКО
Польща	74	13	Румунія	79	7
Чехія	42	12	Албанія	66	2
Словаччина	55	7	Боснія та Герцеговина	38	2
Угорщина	108	8	Естонія	81	2
Молдова	64	1	Латвія	58	2
Білорусь	50	4	Литва	81	4
Сербія	89	4	Словенія	45	3
Македонія	81	4	Україна	46	7
Болгарія	58	9	Хорватія	70	7

Розроблено автором за матеріалами: [4]

Таким чином, слід зазначити, що міжнародний туризм на ринку країн ЦСЄ постійно розвивається. Але на даний момент на цій території хоч і існують туристичні корпорації, але, здебільшого, ці корпорації належать іншим регіонам світу. Тобто існує необхідність спрямування зусиль у напрямку створення національних вертикально-інтегрованих холдингів.

**Література:** 1. Дубенюк Я. Регіональні особливості розвитку міжнародного туризму // Я. Дубенюк // Вісник КНТЕУ. – 2007. – №5 – С. 15-19; 2. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>; 3. Ткаченко Т.І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко; 2-е вид., випр. та доповн. – К.: Вид-во Нац. торг.-екоп. ун-ту, 2009. – 463 с.; 4. Official Website of UNESCO: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.unesco.org](http://www.unesco.org).

\*\*\*

УДК 339.9

## Головко Ю.Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ США

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гасім С.

На сьогоднішній день, США фактично є одними з головних гравців у сучасній міжнародній торгівлі та посідає перші місця в світі за основними торговельними показниками. На кінець 2014 року, Сполучені Штати Америки займають перше місце в світі за обсягами зовнішньої торгівлі, перше місце за обсягами експорту послуг, імпорту товарів та послуг і

друге місце за експортом товарів. Частка зовнішньої торгівлі США та Китаю у глобальному показнику світової торгівлі на кінець 2014 року складає 13,6% та 12,37% відповідно, тобто на ці дві країни приходить 25,97% – більше четверті всієї світової торгівлі, що вказує на безсумнівно високу роль та вплив, який ці країни здійснюють у сфері міжнародної торгівлі [1].

Сполучені Штати вірять у систему відкритої торгівлі, на яку поширюється принцип законності. З часів Другої світової війни президенти Сполучених Штатів стверджували, що участь у світовій торгівлі надає американським виробникам доступ до широких іноземних ринків і дає американським споживачам можливість більш широкого вибору при покупці продуктів. Останнім часом лідери Америки відзначали, що конкуренція з боку іноземних виробників також дозволяє підтримувати низькі ціни на багато товарів, пом'якшуючи тим самим вплив інфляції [2].

Зовнішньоторговельний оборот США (рис. 1), показує, що середній показник приросту в торгівлі США складає 2,7% щорічно.

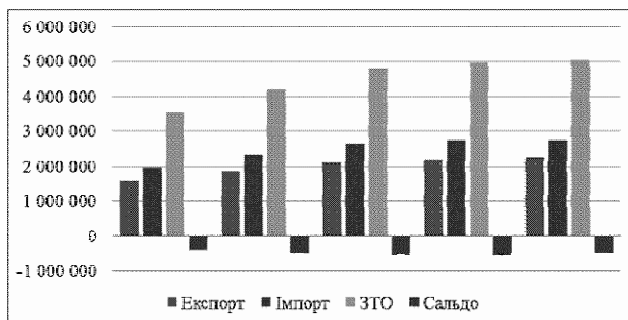


Рис.1. Динаміка зовнішньоторговельного обігу США за 2011-2015 рр. [1]

Внутрішній ринок США настільки об'ємний, що при всіх потужностях американської економіки внутрішньодержавне виробництво не здатне повністю задовольнити потреби ринку. Рік у рік в Америці імпорту переважає над експортом, що створює величезний дефіцит торговельного балансу.

Слід зазначити, що рік у рік країнами, на долю яких припадає більша частина, як експорту, так і імпорту Сполучених Штатів залишаються Канада, Мексика, Японія, Китай і країни Європейського Союзу. Так само важливо відзначити, що за десять років значні зміни відбулися тільки в долі імпорту з Китаю, який вийшов на перше місце, обігнавши Канаду й Мексику [1].



Обсяг зовнішньої торгівлі США товарами і послугами в 2015 році зріс порівняно з попереднім роком на 9,3% до 4363 млрд. дол. (у 2014 р. – на 8,8%). У загальному обсязі товарообігу на частку експорту припадало 42% (1843 млрд. дол.), імпорту – 58% (2520 млрд. дол.) Сукупний дефіцит США в торгівлі товарами і послугами в 2015 році скоротився до 677 млрд. дол., що на 23 млрд. дол. менше аналогічного показника 2014 р. (табл. 1).

Найбільшими торговельними партнерами США в 2015 році залишалися Канада (товарообіг – 597 млрд. дол.), Китай (409 млрд. дол.), Мексика (367 млрд. дол.), Японія (206 млрд. дол.) і Німеччина (152 млрд. дол.). У десятку найбільших партнерів також входили Великобританія, Південна Корея, Франція, Саудівська Аравія і Венесуела.

Таблиця 1

Динаміка торгового балансу США з 2006 по 2015 року (\$ млрд.) [3]

Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт	714,5	795	927,5	1023	1140	1277	1069	1289	1649	1843
Імпорт	1260	1476	1727	1861	1987	2117	1575	1935	2303	2520
Торговельний баланс	-546	-681	-800	-838	-847	-840	-506	-646	-654	-677

На частку 10-ти країн припало понад 65% американського імпорту і близько 58% експорту. При цьому відбулося збільшення обсягів торгівлі США з більшою частиною їх основних партнерів. Так, американські експортні поставки найбільш значно зросли в Мексику (на 15,4 млрд. дол.), Канаду (12,5 млрд. дол.), Китай (6,2 млрд. дол. і Німеччину (5,1 млрд. дол.). Найбільшою мірою імпорт збільшився з Саудівської Аравії (на 19,2 млрд. дол.), Канади (18,5 млрд. дол.), Китаю (16,3 млрд. дол.), Венесуели (11,5 млрд. дол.), Мексики (5,2 млрд. дол.) і Німеччини (3,4 млрд. дол.). Товарна структура, як експорту, так і імпорту США в 2015 році істотних змін не зазнала. В американському експорті частка машин, обладнання та транспортних засобів склала 46%, продукції хімічної промисловості – 17%, продовольства і сільськогосподарської сировини – 10%, металів, дорогоцінних металів і виробів з них – 9%, мінеральних продуктів – 7%, деревини і целюлозно-паперових виробів – 3%, текстилю, текстильних виробів і взуття – 2%, інших товарів – 6% [4, с. 6].

В імпорті США частка машин, обладнання та транспортних засобів склала 37%, мінеральних продуктів – 23%, продукції хімічної промисловості – 11%, металів, дорогоцінних металів і виробів з них – 8%, текстилю, текстильних виробів і взуття – 6%, продовольства і сільськогосподарської сировини – 5%, деревини і целюлозно-паперових виробів – 2%, шкіри і шкіряної сировини – 1%, інших товарів – 7%. США продовжують

зберігати лідерство і в міжнародній торгівлі послугами. Обсяг американського експорту послуг становив 551,6 млрд. дол. (збільшення на 54,4 млрд. дол. в порівнянні з 2014 роком), імпорту – 407,6 млрд. дол. (приріст на 29,5 млрд. дол.). Позитивне сальдо в американській торгівлі послугами склало 144,0 млрд. дол. (у 2014 році – 119,1 млрд. дол.).

Основними торговельними партнерами США серед країн СНД у минулому році були Росія, Азербайджан, Україна, Казахстан і Білорусь. За розміром товарообігу в переліку торговельних партнерів США вони зайняли відповідно 23-є, 62-є, 65-є, 79-є і 93-є місця. За даними Комісії США з міжнародної торгівлі товарообіг США з Азербайджаном збільшився в 2,4 рази, при цьому обсяги американського експорту зросли на 31%, а імпорту – 146%. У першу чергу це відбулося за рахунок чергового збільшення обсягів американського імпорту мінерального палива з цієї країни. Обсяг торгівлі США з Україною збільшився на 64%, при зростанні американського експорту на 40%, а імпорту на 88%. Основне зростання припав на імпорتنі поставки продукції з чорних металів. За підсумками року товарообіг між США і Казахстаном виріс на 28%, у тому числі американський імпорт збільшився на 27%, а експорт – 30%. Поряд з цим, у 2015 році відзначалося невелике збільшення (на 7%) товарообігу США з Білорусією, що пояснюється значним зростанням американського експорту автомобілів і двигунів внутрішнього згоряння з одночасним скороченням поставок тракторів і ліків, а також збільшенням американського імпорту нафтопродуктів. Всі інші країни СНД у взаємній торгівлі з США займали місця з 107-го по 180-е.

У цілому торгівля США з країнами СНД характеризувалася переважанням сировинних товарів і трикотажних виробів в імпорті США і значною часткою машинотехнічної продукції та продовольчих товарів у їхньому експорті [5].

Таким чином, можна підсумувати, що масштаби та темпи зростання країни свідчать про збережені позиції країни в світовому господарстві. Ведучим фактором підйому економіки Сполучених Штатів виступає стабільне зростання експорту та постійний інтерес зарубіжних інвесторів в економіку Сполучених Штатів. США залишається масштабним ринком для товарів як із країн що розвиваються: азійських, латиноамериканських, так і з країн Західної Європи. Основними стимулами збільшення притоку інвестицій являється стабільне фінансове положення американських компаній, намагання скоротити технічний розрив, що існує між Європою та США, та можливість отримання більш високих прибутків. Привабливим є більш високий рівень у виробленій американській

продукції, що досягає четвертини світової продукції. Проте сьогодні Сполучені Штати представляються перед світовим співтовариством не тільки як сама багата країна, але і як найбільший боржник. Державний борг США досягнув високого значення. Посилена міжкраїнна боротьба за збереження і збільшення долі ринку значно впливає на економіку Америки., що може також спричинити серйозну втрату для всіх економік світу. Так бюджетний дефіцит, що збільшується і зовнішньоторговельний баланс несуть ризик для фінансової валютної системи не тільки США, а й цілого світу.

**Література:** 1. Аналіз динаміки та структури зовнішньої торгівлі США та Китаю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studopedia.info/3-108202.html>; 2. Економічна ситуація в США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://studopedia.su/16\\_170109\\_ekonomichna-situatsiya-v-ssha.html](http://studopedia.su/16_170109_ekonomichna-situatsiya-v-ssha.html); 3. Торговий баланс США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfd.ru/>; 4. Хлопов О.А. Внешнеполитические аспекты энергетической политики администрации Б. Обамы // Вестник Московского государственного областного университета. – 2015. – №2. – С. 6; 5. Зовнішньоекономічна діяльність США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/usa/256-usazed>

\*\*\*

УДК 330.117

## Григорів І.М. ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шуба М.В.*

Проблема дослідження суперечливості економічних інтересів є однією з важливих серед вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Під впливом процесів глобалізації економіки проблема економічних інтересів є дедалі актуальнішою в тому числі через розвиток ТНК та зростання їх ролі у світовій економіці і міжнародній політиці. Проте, слід почати з визначення поняття власне інтересу і його різновидів за складом.

Інтерес – це форма вираження потреби. Потреба містить у собі завдання, інтерес – спосіб його вирішення. Інтерес можна розглядати як потребу, що еволюціонувала, пройшовши крізь певний процес визрівання [4, с. 62]. Інтереси існують у певній системі. Як форма реалізації потреб, вона має структурні елементи: інтереси окремої особи, колективні (групові) інтереси, державні інтереси.

Економічні інтереси постають як зумовлені відносинами власності та принципом економічної вигоди мотиви і стимули соціальних дій для задоволення індивідуальних потреб. Будучи соціальними проявами потреби, вони виникають, коли задоволення потреби індивід усвідомлює як конкретну мету. Економічні інтереси не тотожні потребам, оскільки вони відображаються у поставлених цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб. Потреби і засоби їх задоволення віддзеркалюють причину та форму прояву економічних інтересів. Виражаючи певний рівень і динаміку задоволення потреб, економічні інтереси стають причинами та умовами взаємодії і саморозвитку економічних суб'єктів. Будь-які економічні відносини існують спочатку потенційно, у формі очікувань та намагань, а реалізуються, коли набувають форми взаємного зв'язку. Потреби-інтереси не тільки відображають існуючі взаємозв'язки, на них ґрунтується структура соціально-економічних відносин. Економічним відносинам притаманні боротьба та співробітництво, взаємодія інтересів у них є рушійною силою соціально-економічного розвитку [3, с. 48].

Економічні інтереси класифікуються за наступними ознаками: часовою ознакою, характером планування, об'єктністю, фазою виробництва, відношенню до виробництва, суб'єктом інтересу, власністю на фактори виробництва, галузевою ознакою, похідністю, рівнем економіки, рівню сумісної діяльності, видам і формам власності [2, с. 16].

Реалізація економічних інтересів здійснюється шляхом досягнення суб'єктами конкретних економічних цілей. Так, реалізацію індивідуальних інтересів забезпечує зростання індивідуальних доходів; засобом реалізації колективних інтересів є збільшення прибутку та фонду заробітної плати; засобом реалізації суспільного інтересу – підприємницька діяльність, зростання економічної ефективності суспільного виробництва і національного доходу. Взаємодія інтересів полягає у формуванні певних пропорцій у розподілі доходів.

Державний інтерес має такі складові свого прояву:

а) суспільно-економічні інтереси – частина інтересів держави та інших суб'єктів господарювання збігається (оподаткування в розумних межах, виділення державних інвестицій та субвенцій, тарифне стимулювання експорту та ін.);

б) інтереси державної бюрократії – інтереси саморозвитку державної системи, що є кооперативним придатком до інтересів держави;

в) інтереси самоконтролю та оптимізації громадянського суспільства – держава не може бути виразником інтересів одного класу чи прошарку, в демократичному суспільстві вона частіше виступає як інститут консенсусу [3, с. 48].

Усі економічні інтереси характеризуються за наступними критеріями:

- ступінь важливості: життєво важливі, стратегічні, тактичні;
- тривалість: короткотермінові, середньо термінові, довготермінові;
- сфера прояву: технологічні, виробничі, фінансові, експортно-імпортні, соціально-економічні, інституційні тощо;
- напрям реалізації: внутрішні, зовнішні;
- суб'єкти реалізації: державні, колективні, індивідуальні [1, с. 268].

На даному етапі розвитку глобалізованого світового господарства перемішалися всі сфери економічної діяльності. Головною причиною цього стало взаємопереплетіння державних, колективних і індивідуальних інтересів, які можуть як відповідати одні одним, так і суперечити [5, с. 277]. Уряд країни як головний втілювач вище перелічених інтересів має опікуватися високим рівнем життя населення, сталим економічним зростанням шляхом використання новітніх технологій, залучення національних ресурсів, привернення іноземних та власних інвестицій, тощо.

Національні економічні інтереси є сукупністю об'єктивних економічних потреб незалежної країни, задоволення яких забезпечують ефективне функціонування та сталий розвиток економічної системи країни. Реалізацію національних економічних інтересів гарантує економічна безпека держави, тобто захищеність від внутрішніх і зовнішніх загроз [1, с. 269].

Національні інтереси розглядаються у двох аспектах: загальноціннісному і функціональному: якщо перший характеризується наявністю загальнодекларованих «високих» людських цінностей, то другий – функціонуванням держави як такої, збереженням її суверенітету, економічним розвитком та інші.

Метою реалізації національних економічних інтересів є створення та збереження стійкої економічної системи, здатної ефективно функціонувати розвиватися та зростати. Поточні економічні інтереси залежать від мети, такої, як, наприклад, подолання поточного кризового явища в економіці чи захист від несприятливих зовнішніх умов. Із метою ефективно організації процесу визначення і реалізації поточних економічних інтересів здійснюють такі стратегічні заходи:

- вивчення досвіду інших країн щодо визначення і реалізації національних економічних інтересів;
- аналіз поточного стану економічної сфери, її якісних і кількісних характеристик;
- окреслення сукупності національних економічних інтересів на певний період та затвердження їх на державному рівні;

– розроблення пріоритетів державної політики щодо ліквідації чи зниження негативного впливу загроз національним економічним інтересам;

– організація постійного моніторингу загроз реалізації економічних інтересів держави.

Національні економічні інтереси змінюються в залежності від цілей розвитку країни у конкретний проміжок часу, враховуючи різного роду чинники, загрози та перспективи, стану економіки. Такі зміни обумовлені нестабільністю світової економічної системи.

Задоволення стратегічних економічних інтересів держав світової спільноти досягається шляхом розв'язання наступних завдань:

1. забезпечення економіки ресурсами, необхідними для її ефективного функціонування;

2. створення ефективного економічного механізму, заснованого на засадах ринкової економіки;

3. гарантування ефективної структури державного управління і регулювання;

4. узгодження національних економічних інтересів і економічних інтересів пріоритетних сфер народного господарства;

5. збалансування національних і міжнародних інтересів економічної сфери [1, с. 268].

Ефективну реалізацію економічних інтересів країн світової спільноти уможливорює використання переваг інноваційного розвитку світового господарства та інноваційного досвіду держав. Основними чинниками динамічного розвитку інноваційних умов господарювання є: інтернаціоналізація світової економіки, розширення виробничої активності компаній країн світового співтовариства, що зумовлює пошук та впровадження нових інноваційних методів організації та управління їх діяльністю на глобальному ринку; технологічний розвиток суспільства, удосконалення форм та методів міжнародної торгівлі товарами, що супроводжують нові види високотехнологічних послуг; інтенсивний розвиток наукового потенціалу держав. Це сприяє появі новітніх форм передавання, накопичення та реалізації інформації, знань, досвіду, що неможливо без тісної взаємодії зі сферою інноваційних послуг [1, с. 269].

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що економічні інтереси – реальний спонукальний мотив до господарської діяльності, усвідомлення шляхів вирішення проблем економічного характеру. За структурними елементами інтереси складаються із індивідуальних, колективних та державних. Усі економічні інтереси можна класифіку-

вати за такими основними критеріями: ступінь важливості, тривалість, сфера прояву, напрям та суб'єкти реалізації.

**Література:** 1. *Геоекономічні сценарії розвитку і Україна* / Ю.М. Пахомов, М.З. Згуровський, А.С. Філіпенко та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2010. – 328 с.; 2. *Свитиш А.А. Особенности экономических интересов в условиях глобализации: автореф. дис. на соиск. научн. степ. канд. экон. наук.: спец. 08.00.01 «Экономическая теория»* / А.А. Свитиш. – Москва, 2013. – 26 с.; 3. *Семененко В.М. Економічна теорія. Політекономія: навч. посібник.* / В.М. Семененко, Д.І. Коваленко – Київ: нац. ун-т технологій та дизайну. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 358 с.; 4. *Щетинін А.І. Політична економія: підручник.* / А.І. Щетинін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 478 с.; 5. *Якунина И.Н. Глобальные экономические интересы как отражение общецивилизационных перспектив и проблем развития* / И.Н. Якунина // *Социально-экономические явления и процессы.* – 2010. – №3(019). – С. 274-277.



УДК 339.52

## Григорова Г.О. АУКЦІОННА ТОРГІВЛЯ В ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

(на прикладі північноамериканського хутрового аукціону NAFA)

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Беренда С.В.*

**Ключові слова:** аукціонна торгівля, США, Канада, міжнародна торгівля, натуральне хутро.

**Актуальність роботи.** Хутровий бізнес у Північній Америці сьогодні є цілою індустрією, у якій переважає більшість угод з купівлі та продажу хутра найрізноманітніших тварин здійснюється на т.зв. хутрових аукціонах. Тому проведення аукціонних торгів у США та Канаді завжди відстежується усіма компаніями так чи інакше пов'язаними з хутром. Саме на аукціонах відбувається ціноутворення на поточний рік за всіма видами хутра, формуються ринкові звичаї та моделі ведення бізнесу.

Відсутність подібних ринкових інструментів на українському хутровому ринку створює необхідність дослідження успішних практик і запозичення досвіду аукціонної торгівлі США та Канади.

**Мета дослідження** – на основі дослідження кон'юнктури українського ринку хутра з'ясування можливості участі національних виробників на аукціонній торгівлі США та Канади.

Аукціони мають тисячолітню історію і наразі широко використовуються у багатьох країнах світу. За радянських часів їх використання в

Україні було досить обмежене внаслідок панування адміністративно-командної економіки і притаманного їй обмеження розподільчими засобами сфери товарно-грошових відносин. За своєю природою аукціон дуже складне, неоднорідне явище, яке необхідно розглядати з різних позицій, у тому числі й економічних. Якщо для юристів важливий, насамперед, організаційно – правовий механізм проведення торгів, то економісти приділяють більшу увагу економічній сутності, першооснові, цілеспрямованості цього механізму [1].

Серед економістів не існує усталеної думки щодо визначення поняття аукціон. В українській науковій літературі існують поодинокі дослідження цієї проблематики, наприклад, М.С. Алябишевим, Т.М. Циганковою, на відміну у англomовній науковій літературі ці дослідження широко представлені, а саме у роботах Р. Milgroma, J. Weber, Р. Klemperer [2], Р. McAfee, J. McMillan [3], V. Lambson, N. Thurston [4] та багатьох інших.

Американський економіст П. Самуельсон вважає, що «аукціонні ринки – це високоорганізовані і конкурентні ринки з коливаннями цін у бік підвищення або зниження з метою забезпечення рівноваги між пропозицією та попитом» [5]. Аукціон – особливий вид ринку, на якому один продавець і багато покупців. Продаж на аукціоні проводиться аукціоністом, який дозволяє покупцям заявляти ціни один проти одного, продаючи товари за найвищою запропонованою ціною. Усі бажаючі запрошуються взяти участь в аукціоні, про який заздалегідь оголошується у об'яві або через рекламу.

Найбільшими у світі є аукціонні будинки «Sotheby's» і «Christie's» та інтернет-аукціон «eBay». Яскравим прикладом є «Sotheby's», який є не лише торговельним майданчиком, а також надає послуги з оцінки активів.

На міжнародних товарних ринках аукціон є найважливішою формою реалізації багатьох товарів, наприклад, таких як хутро, з продажу якого упродовж року проводиться понад 150 аукціонів (через міжнародні аукціони США і Канади реалізується понад 70% усього проданого цими країнами хутра, у Данії – 90%, у Швеції і Норвегії – близько 95%), чай (близько 70% проданого у світі реалізується через аукціони), немита вовна (90-95% вовни, експортованої Австралією і Новою Зеландією), тютюн, предмети живопису, прикладного мистецтва, скульптури (близько 90% усіх продажів), тропічні породи лісу, худоба та інші [6].

Обсяг світового ринку хутра в монетарному обчисленні становить 16–17 млрд. дол., частка європейського ринку у ньому – близько 30%. Світовий роздріб обіцяє черговий виток зростання, хутро знову користується



попитом – досить згадати покази високої моди сезону 2015–2016 років в Нью-Йорку, Мілані чи Парижі, де в 70% колекцій було присутнє хутро.

Перший хутровий аукціон був проведений більш 300 років тому. На даний час є кілька великих міжнародних аукціонних центрів у Санкт-Петербурзі, Лондоні, Копенгагені, Хельсінкі, Нью-Йорку, Монреалі та Сіетлі. На міжнародних хутрових аукціонах продається більш ніж 90% усього виробленого у світі хутра. При цьому майже все хутро реалізується як сировина. Виключення становить вироблений і фарбований каракуль [7].

Спеціалізовані хутряні фірми є торговельними монополіями, що продають на аукціонах придбане, як правило, за свій рахунок хутро [8].

Усього у світі існує 6 найвідоміших хутрових аукціонів, які проводяться в різних країнах світу. Північноамериканський хутровий Аукціон (NAFA) є другим за величиною хутряним аукціонним будинком у світі і найбільшим у Північній Америці, з традицією передового досвіду, що нараховує історію з 1670 року і йде корінням в історію компанії «Хадсон Бей». На даний час NAFA продає більше одинадцяти мільйонів одиниць хутра фермерської норки на рік.

Хутро надходять на торги також на умовах консигнації від північноамериканських і європейських фермерів, а також мисливців Північної Америки, і пропонується на чотирьох основних хутрових аукціонах протягом року в м.Торонто, Канада.

На основі сучасних інформаційних технологій збільшується пропозиція послуг у режимі он-лайн. Суттєвою підтримкою для багатьох клієнтів, які не можуть особисто бути присутніми на кожному аукціоні, стала можливість стежити за перебігом торгів, переглядаючи цікаві для них секції синхронного каталогу продажів он-лайн [9].

Цінова кон'юнктура за 2015 рік на аукціоні характеризується наступними показниками: канадський соболь продавався за середньою ціною в 141,93 \$ за хутро, що на 18% вище рівня аукціону SAGA FURS. Фішпер – 115,36 \$ за хутро, ондатра на 7% дорожча, ніж у SAGA FURS, лисиця червона на 10%. Рись продавалася на рівні цін за 164,67 \$ за хутро. На рівні лютевих цін 2015 року продавався й койот, за 56,36 \$ за хутро, що всього на 1% вище за SAGA FURS. Єнот набрав 5% і продавався за 18,38 \$ за хутро. Рисевидна кішка була продана 100% на рівні цін минулого року, але на 11% нижче за рівень SAGA FURS. Середня ціна за хутро склала 188,53\$. Трохи зросли в ціні на бобра на 5-7% й видру на 5%.

Орієнтація українських хутровиків на зарубіжний ринок збуту зрозуміла: аукціони приносять валютну виручку, що в умовах, нестабільно-

го валютного курсу принципово важливо. Експорт хутра до України відчутно перевищує його імпорт.

Попит населення на вироби з натурального хутра постійно зростає і обсяг експортно-імпортних операцій збільшується. За даними Держстату за останні 9 місяців 2015 року обсяги експорту становили 11,2 млн. доларів, імпорту – 4,6 млн. доларів. У порівнянні з періодом за січень-вересень 2014 року, експорт та імпорт скоротилися на 55,1% та 44,8% відповідно [10]. Ціни на хутро в Україні за 2015 рік: норка – 40\$, приблизна ціна на хутро шиншили від 25 \$, соболя – 80\$, кролика – у середньому 2-2,5 \$, кролика рекс – у середньому 10-12 \$, куниці – 20\$, лисиці – 20-25 \$ США.

Через неякісне вітчизняне хутро на ринку, підприємства віддають перевагу імпортному хутру з Греції, Італії, країн Скандинавії, Польщі, Китаю, Росії. Імпортним хутром користується три чверті з 45 українських підприємств, що виробляють хутряні вироби. Порівнявши ціни збуту між ринком України та NAFA, бачимо, що ціни на елітне та якісне хутро набагато вищі на американських ринках, шкірка соболя на 18%, лисиці на 9% – це майже удвічі більше. Для українського споживача елітне хутро можливо придбати лише закордоном.

Незважаючи на існуючу державну систему контролю якості, безпеки товарів і захисту прав споживачів, український ринок насичується низькоякісними та недоброякісними товарами.

Вважаємо доцільним підвищення кваліфікації митників з питань товарознавства непродовольчих товарів, зокрема хутра та хутрових виробів, такий стан речей негативно впливає на можливість брати участь в Північно Американській аукціонній торгівлі українських виробників.

Також актуальним питання створення реально діючої всеукраїнської асоціації виробників хутра задля збільшення конкурентних переваг у міжнародній аукціонній торгівлі.

**Література:** 1. Особливості укладення договорів на аукціоні: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03: [Електронний ресурс]. – М.С. Алябшиев; НДІ приват. права і підприємництва Акад.правов. наук України. – К., 2009. – 17 с.; 2. Klemperer P. Auctions: theory and practice: Available at SSRN 491563. – 2004.; 3. McAfee, R. Preston, and John McMillan. 1987., «Auctions and Bidding». *Journal of Economic Literature* 25 (2); *American Economic Association*: 699–738: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.jstor.org/stable/2726107>>; 4. Lambson, Val E., and Norman K. Thurston. 2006., «Sequential Auctions: Theory and Evidence from the Seattle Fur Exchange». *The RAND Journal of Economics* 37 (1), [RAND Corporation, Wiley]: 70–80. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.jstor.org/stable/25046227>>; 5. Самуэльсон П.Э. Экономика: пер. с англ. / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. – 16-е изд. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2001; 6. Фаминский И.П. Основы внешнеэкономических знаний – Международные отношения; 2004. – 422 с.;

7. Оптова торгівля України у 2009 році: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.me.gov.ua/file/link/148555/file/opt>>; 8. Міжнародна торгівля – Циганкова. Міжнародні товарні аукціони: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.slv.com.ua/book/68/5029.html>>; 9. Офіційний сайт Північноамериканського хутрового аукціону (NAFA): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.nafa.ca/ru/auctions-2/>>; 10. Державна фінансова служба України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://sfs.gov.ua/ms/f11>>.



УДК 338.246.025.28(4-672ЄС)

**Григорова-Беренда Л.І., Карпенко К.Г.**  
**ПРИВАТИЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ**  
**ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ В КРАЇНАХ ЄС:**  
**ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

В минулому році Уряд України взяв курс на масштабну приватизацію. Планується передати у приватну власність значну частку державних підприємств, які мають непересічне значення для економічної безпеки держави. До них належить низка підприємств обленерго, «Укрзалізниця», Одеський припортовий завод, «Укрспирт» та інші. Уряд країни планує, що власниками цих підприємств будуть іноземні підприємці. Це пояснюється тим, що іноземний інвестор асоціюється з модернізацією підприємства, впровадженням новітніх технологій та досвіду. Проте, існує ймовірність, що такий інвестор матиме на меті лише швидке збагачення, внаслідок чого відбудеться відтік капіталу та виснаження підприємства з одного боку, а з іншого – іноземний капітал отримає контроль над життєво важливими галузями економіки, що створить загрозу економічній безпеці, а отже і незалежності держави в цілому. Оскільки в Україні досі не існує чітких механізмів визначення «сумлінного інвестора» та післяприватизаційного контролю, не визначені обмеження стосовно кількості іноземного капіталу під час приватизації стратегічних підприємств, розгляд досвіду приватизації стратегічних об'єктів державної власності, а також запозичення певних механізмів з адаптацією їх до українських умов, є вкрай актуальним.

Згідно із статтею 1 Закону України «Про приватизацію державного майна»: «приватизація державного майна (далі – приватизація) – це платне відчуження майна, що перебуває у державній власності, у тому числі разом із земельною ділянкою державної власності, на якій розташований об'єкт, що підлягає приватизації, на користь фізичних та юри-

дичних осіб, які можуть бути покупцями відповідно до цього Закону, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів для здійснення структурної перебудови національної економіки» [1].

Слід відзначити, що, згідно положень вищезазначеного Закону, приватизації не підлягають об'єкти, що забезпечують національну безпеку держави, а також ті об'єкти, що включені до «Переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації», який затверджується Постановою Кабінету Міністрів України щорічно. Однак, значна кількість стратегічних об'єктів державної власності не заборонені для приватизації, в тому числі із участю іноземного капіталу. Отже, існує можливість контролю іноземним капіталом стратегічних секторів економіки, що може створити загрозу економічній безпеці держави.

Перш ніж визначити механізми регулювання приватизаційних процесів у стратегічних областях, необхідно визначити сферу їх застосування, а отже надати поняття «стратегічний сектор». Організація економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) пропонує узагальнений перелік стратегічних секторів економіки із зазначенням того, що кожна країна, в залежності від економічних умов, наявних ресурсів тощо, може визначати для себе «стратегічні галузі». Перелік, запропонований ОЕСР, наступний: паливно-енергетичний комплекс, інфраструктура та транспорт, телекомунікації та комунальні послуги. Отже, цей перелік стане основою нашого аналізу приватизації стратегічних підприємств державної власності у країнах ЄС [9].

Оскільки в українському законодавстві та науковій літературі відсутнє однозначне тлумачення поняття «стратегічний сектор», ми, спираючись, насамперед, на постанови Кабінету Міністрів України №83 від 04.03.2015 та №999 від 29.10.2012 [3, 4] до стратегічних галузей будемо відносити паливно-енергетичний комплекс, телекомунікації, транспорт та оборонну промисловість.

Світова практика свідчить про недоцільність збереження у державній власності значної кількості об'єктів. Так, за даними Базы державних підприємств Європейського союзу, загальна кількість підприємств у державній власності в Євросоюзі становить 869 об'єктів, Польщі – 37, Болгарії – 102, Чехії – 54 (рис. 1). В Україні за даними ЄРДР на кінець жовтня 2015 року нараховується 874 державних підприємства [7]

Зараз в Україні існує надлишковий за розміром державний сектор (37% у ВВП країни), для управління яким необхідно відволікати значні ресурси суспільства [7].



Рис. 1. Кількість державних підприємств у країнах ЄС

Побудовано авторами за матеріалами [7].

Разом з тим низька ефективність управління в державному секторі України свідчить, що система управління потребує модернізації (так, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, за підсумками I півріччя 2015 року управління державним майном визнано неефективним щодо майже 70% суб'єктів господарювання, 23,% – задовільним та лише 7% – ефективним) [7]

На рис. 2 відображено дохід від приватизації в країнах Західної Європи за секторами економіки.

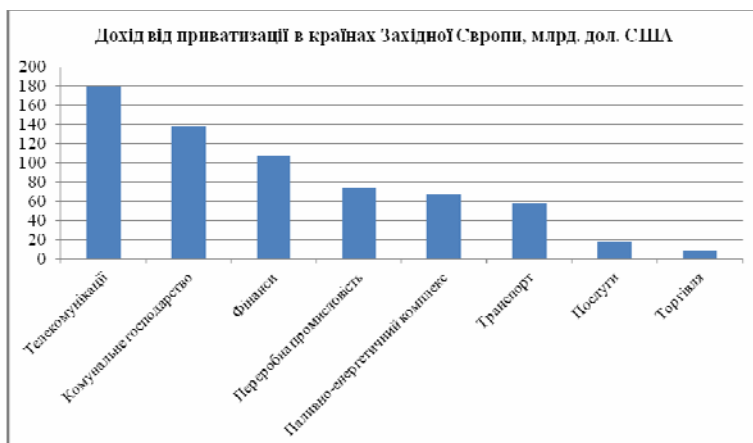


Рис. 2. Дохід від приватизації в країнах Західної Європи за секторами економіки [6]

Приватизація відбувалась у всіх галузях економіки, проте найбільший прибуток країни отримали від продажу підприємств стратегічного

сектору, а саме: телекомунікації, комунальних підприємств, фінансових установ, нафтових підприємств, транспорту та інфраструктури.

Для більш детального порівняння отриманого прибутку були вибрані наступні країни: Великобританія, як світовий лідер за масштабами і прибутком від приватизації; Франція, як країна, модель приватизації якої, згідно з [2] є прикладом для нашої держави; Чехія, як постсоціалістична країна, в якій приватизація пройшла найбільш вдало з (табл. 1).

Таблиця 1

Прибуток від приватизації стратегічних об'єктів державної власності (до 2015 року, млн. дол.)

	ПЕК	Телекомунікації	Комунальні підприємства	Інфраструктура та транспорт	Всього
Велика Британія	17004	26323	60629	23113	127070
Франція	9049	35761	60984	29188	134983
Чеська Республіка	831	5041	6093	134	12100

*\*Складено авторами за матеріалами [5]*

Виходячи з даних табл. 2 найбільший прибуток країни отримували від приватизації комунальних підприємств. Про ефективність проведеної приватизації свідчить також зростання ВВП в порівнюваних країнах.

Оскільки стратегічні сектори економіки суттєво впливають на економічну безпеку досліджуваних держав, безумовно, існують певні обмеження участі іноземного капіталу у даних секторах, а також механізми післяприватизаційного державного контролю.

Присутність держави у стратегічних галузях країн ЄС визначається наявністю «золотої акції» (рис. 3).



Рис. 3 «Золота акція» держави у стратегічних галузях країн ЄС

*Побудовано авторами за матеріалами [6]*

Окрім використання механізму «золотої акції» в багатьох країнах ЄС законодавчо обмежено присутність іноземних інвестицій у стратегічних

галузях (у Великобританії цей показник складає 20%, у Франції та Чехії – 15%) [14,30]. В більшості країн Європи внаслідок приватизації в стратегічних галузях превалює змішана форма власності. Проте у Норвегії такі галузі як енергетика, залізниця та пошта досі залишаються у державній власності.

Таблиця 2

Форми власності в країнах Європи, що досліджувалися,  
за галузевою ознакою

	Пошта	Залізниця	Радіо, телебачення	Нафта і газ	Енергетика	Фармація
Великобританія	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ПВ	ПВ	ПВ
Франція	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ПВ
Німеччина	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ПВ	ЗВ	ПВ
Чехія	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ПВ	ПВ	ПВ
Іспанія	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ПВ	ЗВ	ПВ
Бельгія	ДВ	ДВ	ЗВ	ПВ	ЗВ	ПВ
Норвегія	ДВ	ДВ	ЗВ	ЗВ	ДВ	ПВ
Італія	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ЗВ	ПВ

*Таблиця складена авторами за матеріалами [6]*

Таким чином, з досвіду приватизації стратегічних об'єктів державної власності в країнах ЄС, можливо запровадити в Україні наступне: головною метою приватизації стратегічного об'єкта державної власності має бути підвищення економічної ефективності підприємства, а не одноразове поповнення державного бюджету; проведення реструктуризації довгострокових зобов'язань, а також вкладання передприватизаційних інвестицій з метою підвищення інвестиційної привабливості та цін на акції; створення нормативно-правових механізмів допуску до приватизації у стратегічних секторах лише надійних інвесторів; розрахунок і встановлення граничнодопустимої частки участі іноземного капіталу у приватизації стратегічних об'єктів державної власності з метою забезпечення економічної безпеки; вдосконалення механізму післяприватизаційного контролю інвестора державою з метою забезпечення соціальної та економічної безпеки держави.

**Література:** 1. Закон України «Про приватизацію державного майна» №2163-12 від 06.06.2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2163-12>; 2. Указ Президента про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>; 3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про визначення критеріїв віднесення об'єктів державної власності до таких, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» №999 від 29.10.2012 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>

show/999-2010-%D0%BF; 4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку об'єктів державної власності, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» № 83 від 04.03.2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/83-2015-%D0%BF>; 5. Статистична інформація / [Електронний ресурс]. – База даних Privatization Barometer – офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://privatizationbarometer.net>; 6. Статистична інформація / [Електронний ресурс]. – / Євростат – офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>; 7. Фонд державного майна України. Аналітична записка. -[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.spfu.gov.ua/spfu.admin.com.ua/Lists/SPFU Reports MFListInstance/Attachments/ 65/zvit\\_19032013\\_1.pdf](http://www.spfu.gov.ua/spfu.admin.com.ua/Lists/SPFU%20Reports/MFListInstance/Attachments/65/zvit_19032013_1.pdf); 8. James K. Jackson. Foreign Investment and National Security: Economic Considerations / James K. Jackson // Congressional Research Service. – 2014 – [Електронний ресурс]. – <https://www.fas.org/sgp/crs/natsec/RL34561.pdf>; 9. Freedom of Investment, National Security, 'Strategic' Industries // Organization for Economic Cooperation and Development // Progress Report by the OECD investment committee. – 2009 – [Електронний ресурс] – <http://www.oecd.org/investment/investment-policy/42570975.pdf>



УДК 339.54:061.1COTJ:339.562(1-773)

**Григорова-Беренда Л.І., Носова К.В.**  
**РЕАЛІЗАЦІЯ ПОЛІТИКИ СПРИЯННЯ ЕКСПОРТУ СОТ**  
**ДО НАЙМЕНШ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН**  
**(на прикладі Бангладеш)**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

За останні 20 років найменш розвинені країни досягли значного прогресу в сфері інтеграції до міжнародної торгової системи. Розвинені країни-члени СОТ підтримують прагнення найменш розвинених країн стати активними «гравцями» в міжнародній торгівлі. За 20 років участі найменш розвинених країн в світовій торгівлі спостерігалася поступове поліпшення стану їх економік. Найменш розвинені країни збільшили свою частку в світовій торгівлі товарами і послугами з 0,6% в 1995 р. до 1,3% в 2014 р. [3, с. 2]. Розглянемо, яким чином СОТ здійснює політику сприяння торгівлі відносно найменш розвинених країн.

Дослідженням проблеми реалізації міжнародної торгової політики займалися такі вітчизняні вчені, як: С.В. Беренда, А.П. Голіков, О.П. Гук, М.О. Кизим, М.В. Кульбіда, І.Ю. Матюшенко, О.О. Мережко, Н.І. Пахомова, І. Приходько, В.Т. Пятницький, Т.М. Циганкова. Серед зарубіжних вчених дану проблему досліджували: Гері П. Семпсона, Пітер Сазерленд, Джон Сьюел, Девід Уайнер, М. Рахман.



Політика сприяння експорту та надання експортної підтримки найменш розвиненим країнам реалізується через дотримання угод СОТ, насамперед, таких [5]:

1. Багатосторонні угоди з торгівлі товарами: Угода про сільське господарство, Угода про застосування санітарних і фіто-санітарних заходів, Угода про субсидії та компенсаційні заходи, Угода про технічні бар'єри в торгівлі, Угода про текстиль та одяг;

2. Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС);

3. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС);

4. Міністерські рішення і декларації Уругвайського раунду ГАТТ;

У багатосторонніх угодах визнається, що найменш розвинені країни потребують особливих і додаткових пільг і тому цим країнам надається спеціальний та диференційований режим. Цей режим передбачає положення, що стосуються: збільшення торгових можливостей країн, що розвиваються та найменш розвинених країн; охорони інтересів країн, що розвиваються та найменш розвинених країн; гнучкості, яка надається країнам, що розвиваються та найменш розвиненим країнам щодо виконання зобов'язань, яких вимагають угоди СОТ; технічної допомоги для створення можливостей забезпечувати впровадження угод; надання додаткового часу на виконання зобов'язань [1, с. 18].

В рамках Уругвайського раунду Міністерських рішень і декларацій було прийнято «Рішення про заходи на користь найменш розвинених країн 1993 року». Даний документ передбачає наступні положення для найменш розвинених країн: можливість автономного надання тарифних і нетарифних заходів в режимі найбільшого сприяння щодо товарів, які становлять експортний інтерес для цих країн; найменш розвиненим країнам надається суттєва технічна допомога в галузі розвитку, інтенсифікації та диверсифікації їх виробництва та експорту, з тим щоб ці країни змогли максимізувати свій прибуток завдяки вільному доступу на ринки. Наприкінці документа країни-члени СОТ домовилися «стежити за особливими потребами найменш розвинених країн і продовжувати домагатися прийняття конструктивних заходів, які сприяють розширенню торговельних можливостей на користь цих країн» [3, с. 4].

В рамках Дохійського раунду Підкомітет з найменш розвинених країн прийняв «Робочу Програму СОТ стосовно найменш розвинених країн», яка розглядає такі системні питання:

– доступ до ринків країн-членів СОТ товарів з найменш розвинених країн (країни-члени СОТ взяли собі за мету забезпечити безмитний і

безквотний доступ до своїх ринків товарам, вироблених в найменш розвинених країнах);

- технічна допомога в сфері торгівлі та підвищення торгового потенціалу найменш розвинених країн;

- надання, за необхідністю, підтримки агентствам, до сфери діяльності яких належать заходи з надання допомоги найменш розвиненим країнам з диверсифікації виробництва та експортної бази;

- участь найменш розвинених країн в багатосторонній торговельній системі [4, с. 1-2].

Важливим інструментом політики сприяння торгівлі та експорту є Ініціатива «Сприяння торгівлі». Вона являє собою систему програм і проєктів в сфері торгівлі, спрямованих допомогти країнам, що розвиваються, особливо найменш розвиненим країнам, створити у себе відповідний торговельний потенціал і інфраструктуру, необхідну для використання переваг відкритого режиму торгівлі.

В якості інструменту реалізації політики економічного зростання і розвитку найменш розвинених країн, особливу увагу варто приділити такій програмі, як «Удосконалена Комплексна Платформа». Ця програма являє собою багатостороннє донорське агентство, що допомагає найменш розвиненим країнам краще інтегруватися в багатосторонню торговельну систему. Мета програми полягає в сприянні економічному зростанню та сталому розвитку цих країн, подолання бідності, а також перетворення торгівлі в двигун розвитку [3, с. 21-22].

В останні роки розвиток Бангладеш характеризується швидкими темпами глобальної інтеграції. В сукупному результаті підвищується рівень відкритості економіки Бангладеш, про що свідчить зростаюча питома вага експорту та імпорту товарів і послуг у ВВП країни.

Вищесказане підтверджує той факт, що в 1991 році загальний обсяг торгівлі, офіційна допомога розвитку (фінансова та технічна допомога країнам, що розвиваються, яка здійснюється урядами розвинених країн або міжнародними організаціями, на відміну від підтримки, яка надається приватним сектором) і іноземні прямі інвестиції становили приблизно чверть ВВП країни, а в 2013 році ці показники зросли більш ніж наполовину.

На питання, чи ефективними заходи СОТ щодо сприяння експорту з найменш розвинених країн, нам допоможе відповісти досвід Бангладеш. Доходи від експорту Бангладеш в 1981 році становили лише близько 0,8 млрд. дол., і зросли до 1,7 млрд. в 1991 році. В 1995 році Бангладеш стала повноправним членом СОТ. І вже в 2001 році доходи від експорту

зросли до 6,5 млрд. дол., в 2010 року складала 16,2 млрд. дол., а в 2014 році склали 30,4 млрд. дол. [2, с. 3]. Отже, наведена динаміка свідчить про збільшення темпів росту доходів країни від експорту після вступу до СОТ. Тобто країна отримала переваги від політики СОТ щодо сприяння експорту. Багатосторонні і двосторонні торговельні преференції стосовно найменш розвинених країн призвели до високих темпів зростання експортного сектора економіки Бангладеш. Експортно-орієнтовані сектори економіки Бангладеш сприяють зростанню ВВП, зайнятості та інвестицій в країну.

Таким чином можна зробити висновок, що заходи СОТ щодо сприяння експорту, є ефективними та допомагають стимулювати і підтримувати зовнішню торгівлю найменш розвинених країн. Також слід зазначити, що вказана політика має важливі практичні наслідки і є необхідною для подальшого соціально-економічного розвитку найменш розвинених країн.

*Література:* 1. Система світової торгівлі: [практичний посібник] / За ред. В.Т. Пятницький / пер. з англ. / В.Т. Пятницький, О.В. Оніщук, М.П. Гамаш, О.В. Штефанюк. – К.: «К.І.С.», 2002. – 348 с.; 2. Rahman M. Trade Benefits for Least Developed Countries: the Bangladesh Case / M. Rahman. – Department of Economic & Social Affairs, 2014. – 31 p.; 3. WTO and least developed countries: twenty years of supporting the integration of least developed countries into the multilateral trading system: The secretariat, 8 october 2015. – 26 p.; 4. WTO Work Programme for the least-developed countries (ldcs): Conference materials, 28 june 2013 / The sub-committee on least-developed countries. – 5 p.; 5. World Trade Organization [Електрон. ресурс]: офіційний веб-сайт Світової організації торгівлі. – Режим доступу: <https://www.wto.org/>

\*\*\*

УДК 339.9

**Дейнека Е.Д., Казакова Н.А.**  
**ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫНУЖДЕННОЙ МИГРАЦИИ**  
**ДЛЯ СТРАН-РЕЦИПИЕНТОВ**  
**(на примере стран Европейского Союза)**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

В нынешних условиях глобализации миграция все чаще принимает форму нерегулируемой, а иммиграционная политика развитых стран порой не является достаточно эффективной в случаях вынужденной миграции.

Стоит подчеркнуть, что при рассмотрении проблемы последствий миграции для стран-реципиентов не стоит фокусироваться лишь на

миграции рабочей силы. Акцент стоит сделать на наиболее непредсказуемой для страны-реципиента форме миграции – вынужденной. Актуальность такого подхода обусловлена последствиями значительного притока мигрантов в течение 2015 года в страны ЕС из развивающихся стран, в которых начались или продолжаются военные конфликты.

Современная миграция принимает самые разнообразные формы, из-за чего дать однозначное определение данному явлению не представляется возможным. В широком смысле миграцией принято считать территориальные перемещения, совершающиеся между разными населенными пунктами или регионами, независимо от продолжительности, регулярности и целевой направленности [2, с. 17].

По причинам миграцию принято разделять на три типа – добровольную, вынужденную и принудительную. Вынужденная миграция вызвана военными, политическими конфликтами, преследованиями на этнической и религиозной основе, которые вынуждают человека изменить место жительства [2, с. 25-27].

Общее число мигрантов, прибывших в европейские страны в течение 2015 года, составило около 1 млн. 294 тыс. (по количеству заявлений на предоставление убежища). Для сравнения, в 2014 году количество заявлений на предоставление убежища составляло 626 тыс. [3].

Основными источниками иммигрантов на протяжении 2015 года были Сирия (более 250 тысяч человек), а также со значительным отставанием по количеству мигрантов Афганистан, Косово, Ирак, Албания [3]. И если причинами миграции из Косово и Албании являются бедность и экономический кризис, то миграция из Сирии, Афганистана и Ирака, а также Пакистана и Эритреи обусловлены военными конфликтами, поэтому подавляющее число мигрантов в 2015 году подпадают под категорию вынужденных мигрантов.

По количеству полученных в течение 2015 года заявлений о предоставлении убежища лидирует Германия (476 тыс.), за ней идут Венгрия (177 тыс.), а также Швеция (162,5 тыс.) и Италия (84 тыс.) [3]. Если же рассматривать соотношение количества заявлений на предоставление убежища к населению страны-реципиента, наибольшая нагрузка по принятию беженцев – на Венгрии (1798 заявлений на 100000 чел. населения), Швеции (1667 заявлений), Австрии (942 заявлений). [3]

Миграция, как и любое другое явление, влечет за собой позитивные и негативные последствия для национальных экономик стран-реципиентов. Тем не менее, последствия вынужденной миграции для стран-реципиентов носят более негативный характер, чем при добровольной

миграции, из-за стихийности и нелегального характера пересечения границ. Традиционно среди позитивных последствий иммиграции для страны-реципиента выделяют увеличение спроса на внутреннем рынке государства за счет прибывших иммигрантов, что стимулирует увеличение объемов производства; уменьшение издержек производства за счет более дешевой иностранной рабочей силы и, как следствие, увеличение конкурентоспособности продукции [1]. Однако в случае с миграционным кризисом в странах ЕС, особенно в рецессивных экономиках, положительные последствия могут проявиться лишь в долгосрочной перспективе, в то время как негативные последствия уже являются проблемами настоящего.

Стоит учитывать, что на практике вынужденная миграция происходит стихийно: при начале или ухудшении военного конфликта в определенном государстве количество мигрантов резко увеличивается, а сама миграция чаще всего направлена в несколько территориально близких более развитых стран. По этой причине нагрузка на национальную экономику стран-реципиентов увеличивается резко и неожиданно, при этом законодательные реформы иммиграционной политики принимаются и вступают в силу с определенным временным лагом.

Также одним из положительных последствий миграции в целом является «приток умов» при иммиграции высококвалифицированной рабочей силы [1]. Тем не менее, при вынужденной миграции «притока умов» не происходит: чаще всего в странах, в которых происходят военные конфликты, уровень образования низкий и не соответствует уровню развития технологий и уровню квалификационных требований страны-реципиента. В таком случае иммигранты могут претендовать лишь на ограниченное количество рабочих мест, которые не требуют высокого уровня квалификации. Таким образом, появляется возможность заполнения немногочисленных в развитых странах вакансий в непрестижных сферах деятельности.

В условиях рецессии, в которой сейчас находятся многие страны ЕС, вынужденная миграция усугубляет проблему безработицы: ухудшается ситуация на рынке труда в связи с ростом предложения рабочей силы и ограниченностью рабочих мест, поскольку темпы прибытия мигрантов намного превышают темпы появления новых рабочих мест.

В условиях нелегальной миграции становится более распространенным нелегальное трудоустройство мигрантов, из-за чего сокращаются доходы государственного бюджета от налогов при одновременно увеличивающихся расходах на содержание беженцев.

Учитывая, что из около 1 млн. мигрантов, прибывших в страны ЕС через Средиземное море в течение 2015 года, 25% были детьми и 17% – женщинами [6], расходы на социальное обеспечение мигрантов (в том числе на предоставление жилья) также являются значительными незапланированными статьями расходов для государственных бюджетов.

Дополнительные финансовые расходы также необходимы для операции Тритон (120 млн. евро на 2015-2016 гг.), целью которой является патрулирование вод Средиземного моря [4].

Стоит подчеркнуть, что одна из основных проблем, которая все еще представляет угрозу для Европейского Союза и его целостности, – неравномерность распределения экономической нагрузки, которая ложится на те принимающие страны, которые имеют протяженные морские границы в Средиземном море (Греция и Италия). Эти страны переживают период рецессии, и необходимость обеспечивать мигрантов жильем и социальными выплатами усугубляет их экономическое положение. Тем не менее, временное приостановление действия Дублинского регулирования и введение квот среди стран ЕС на принятие мигрантов являются потенциальными решениями данной проблемы.

От того, насколько успешной будет интеграция мигрантов в общество страны-реципиента, зависит социально-экономическая и политическая стабильность в принимающем их государстве. Интеграция мигрантов может достигаться путем ассимиляции (Франция, Германия, Швейцария) либо же взаимного сосуществования культур (Великобритания, Финляндия и Швеция) [2, с. 20]. Однако различия в культуре мигрантов и граждан-резидентов стран ЕС являются слишком значительными, что приводит к межкультурным конфликтам, порой спровоцированным преступностью со стороны мигрантов. Так, массовые нападения преимущественно на женщин в канун наступления 2016 года в Германии послужили поводом для массовых протестов антииммиграционного характера, поскольку часть нападавших были беженцами, недавно прибывшими в страну [5].

По этой причине усиливается социальная напряженность среди граждан стран-реципиентов, а вслед за ней и политическая нестабильность. Это приводит к популяризации правых радикальных движений, выступающих в поддержку антииммиграционной политики.

Подводя итоги, негативные последствия вынужденной миграции для стран-реципиентов Европейского Союза значительны и в экономическом, и в социально-политическом плане, поэтому решение вышеперечисленных проблем является необходимым для дальнейшего восстановления и экономического роста данных государств.

**Література:** 1. Гронтковська Г.Е. Міжнародна економіка: навч. посіб. / За ред. Г.Е. Гронтковської / Г.Е. Гронтковська, О.І. Ряба, А.М. Венцурик, О.І. Красновська. [Електронний ресурс] – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 384 с. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1759091462532/ekonomika/sotsialno-ekonomichni\\_naslidki\\_mizhnarodnoyi\\_migratsiyi\\_robchoyi\\_sili](http://pidruchniki.com/1759091462532/ekonomika/sotsialno-ekonomichni_naslidki_mizhnarodnoyi_migratsiyi_robchoyi_sili); 2. Рязанцев С.В. Трудовая миграция в странах СНГ и Балтии: тенденции, последствия, регулирование [Электрон. ресурс] / С.В. Рязанцев. – М.: Формула права, 2007. – 576 с. – Режим доступа: <http://www.ryazantsev.org/book1-8.pdf>; 3. Asylum and first time asylum applicants by citizenship, age and sex Annual aggregated data (rounded) [Электронный ресурс] / Eurostat. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/database>; 4. A. MacDonald and P. Pulella. Shocked by drowned migrants, Europe restores rescue mission [Электронный ресурс] // Reuters. – Режим доступа: <http://www.reuters.com/article/us-europe-migrants-idUSKBN0NE1DY20150423>; 5. A. Troianovski. Germany Says 22 Asylum Seekers Are Among Those Sought for New Year's Eve Assaults [Электрон. ресурс] // The Wall Street Journal. – Режим доступа: <http://www.wsj.com/articles/germany-says-asylum-seekers-among-suspects-in-cologne-new-years-eve-assaults-1452253734>; 6. H. Holland. Over one million sea arrivals reach Europe in 2015 / The Office of the United Nations High Commissioner for Refugees [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.unhcr.org/5683d0b56.html>

\*\*\*

УДК 339.94(477:[430+536/2+510+73])

## Дейнеко В.А. ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ –ПРОВІДНИМИ ЕКСПОРТЕРАМИ (Німеччина, Китай, США та ОАЕ)

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л.І.*

Міжнародне економічне співробітництво – це сукупність напрямів, форм, методів та засобів торговельно-економічного, валютного і кредитно-фінансового співробітництва між країнами з метою використання міжнародного поділу праці, світових ресурсів тощо [1].

Метою статті є визначення стану та тенденцій економічного співробітництва України з країнами – провідними світовими експортерами – Німеччиною, Китаєм, ОАЕ та США. Економічне співробітництво України з вищевказаними країнами виходить на якісно новий рівень – рівень стратегічного партнерства, воно має стати фактором, який сприятиме розвитку економіки нашої країни, просуненню України на світових ринках товарів та послуг.

Розглянемо детальніше двостороннє співробітництво України з кожною країною. Німеччина належить до основних торговельно-економічних

партнерів України. Найважливішими товарними позиціями німецького експорту до України є машини, транспортні засоби, хімічна продукція та електротехнічні вироби. Україна експортує до Німеччини текстиль, одяг, метали, сплави, залізні вироби та хімічну продукцію. Значна кількість німецьких підприємств має свої представництва в Україні (Bayer, Krones, Ratiofarm Interneshnl GmbH, MSD).

В табл.1 представлена динаміка зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Німеччиною, яка ілюструє незначні коливання за останні 10 років показників вартісних обсягів експорту та імпорту товарів між країнами та незмінне від'ємне сальдо в торгівлі.

Таблиця 1

Динаміка торгівлі товарами України та Німеччини

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис. дол. США	у % до поточного року	вартість, тис. дол. США	у % до поточного року	
2005	1286236,92	68,02	3384244,01	122,06	-2098007,09
2006	1283847,3	99,9	4267603,9	126,1	-2983756,6
2007	1644519,2	128,1	5829975,6	136,6	-4185456,4
2008	1837105,4	111,7	7165287,8	122,9	-5328182,4
2009	1248125,7	67,9	3852129,1	53,8	-2604003,4
2010	1499472,9	120,1	4603082,0	119,5	-3103609,1
2011	1763830,5	117,6	6865714,2	149,1	-5101883,7
2012	1645030,3	93,3	6807143,2	99,1	-5162112,9
2013	1603784,9	97,5	6771002,9	99,5	-5167217,9
2014	1590590,3	102,5	5361520,6	80,5	-3770930,3
2015	1328712,8	83,5	3900442,1	72,7	-2571729,3

*Таблиця складена автором за матеріалами [2]*

Щодо експорту товарів, то за період 2005-2008 рр. його обсяги зростає. Найвищий показник спостерігався у 2008 році, але з початком світової кризи, яка мала негативний вплив на економіку обох країн, у 2009 році рівень економічних показників експорту значно знизився. Починаючи з 2010 року повернулася тенденція до зростання і вже у 2013 році експорт товарів становив 1,6 млрд. дол. З 2014 року знову спостерігаємо зниження обсягів експорту, що пояснюється, насамперед, складною політичною ситуацією в Україні, наявністю збройного конфлікту, тимчасово-окупованих територій і, як наслідок, виведенням з ладу низки українських підприємств-експортерів. Динаміка імпорту товарів з Німеччини до України характеризується аналогічними тенденціями. Інвестиційне співробітництво між Україною та Німеччиною триває з 1996 року. За обсягами інвестицій, які надійшли зі 138 країн світу до економіки України, ФРН посідає 3 місце (після Кіпру і Нідерландів), а обсяг інвестицій



з цієї країни становить 5,5 млрд. дол. (12,4% від загального) [5]. Німецькі інвесторикладають свої кошти в переробну промисловість, фінансовий сектор та торгівлю. Україна інвестувала в економіку Німеччини 2,3 млн. дол. Близько 50% українських інвестицій спрямовано до промисловості Німеччини [5].

Торговельно-економічна співпраця між Україною та КНР регулюється Угодою між Урядом України та Урядом КНР про торговельно-економічне співробітництво (1992 р.), згідно з якою встановлено режим найбільшого сприяння щодо стягнення мита на експортні та імпорتنі товари двох країн, податків та інших внутрішніх зборів [3].

Таблиця 2

Динаміка експорту/імпорту товарів України та КНР

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис. дол. США	у % до поточного року	вартість, тис. дол. США	у % до поточного року	
2005	711241,23	85,77	1810404,15	у 2,4 р.б.	-1099162,92
2006	544663,5	76,6	2310204,0	127,6	-1765540,5
2007	431655,2	79,3	3307056,7	143,1	-2875401,6
2008	547524,8	126,8	5601545,8	169,4	-5054021,0
2009	1434404,7	262,0	2734257,1	48,8	-1299852,3
2010	1316550,1	91,8	4700393,5	171,9	-3383843,3
2011	2180034,4	165,6	6268333,8	133,4	-4088299,4
2012	1777177,6	81,5	7899639,6	126,0	-6122462,0
2013	2726677,3	153,4	7900753,9	100,0	-5174076,6
2014	2674125,8	99,4	5410952,7	72,7	-2736826,8
2015	2399092,4	89,7	3770069,7	69,7	-1370977,3

Таблиця складена автором за матеріалами [2]

Згідно даних таблиці 2 знову спостерігаємо негативний вплив світової кризи на показники взаємної торгівлі у 2009 році: зниження обсягів експорту та імпорту до 1,4 та 2,7 млрд. дол. відповідно. У 2015 обсяг інвестицій з КНР до економіки України склав 22,6 млн. дол. Найбільший обсяг китайських інвестицій спрямовано до підприємств у сфері промисловості – 31%, у т.ч. деревообробної – 21%; сільського господарства – 23%; транспорту – 15%; оптової та роздрібно торгівлі – 14% [3].

Розвиток двостороннього співробітництва у торговельно-економічній сфері, пошук шляхів його прискорення, підтримка вітчизняних експортерів під час виходу на ринок США та залучення американських інвестицій до економіки України залишаються головними пріоритетами співпраці України з США.

США протягом останніх 10 років залишається основним торговим партнером України серед країн Північної Америки. Динаміка обсягів

експорту-імпорту товарів позитивна, виключення – посткризовий 2009 рік (експорт склав 250 млн. дол.) та 2014-2015 роки. Лише в 2005-2006 роках спостерігалось позитивне сальдо в торгівлі товарами (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка експорту/імпорту товарів України та США

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис. дол. США	у % до поточного року	вартість, тис. дол. США	у % до поточного року	тис. дол. США
2005	956510,52	63,48	710072,65	124,39	246437,87
2006	1201721,5	125,6	879108,9	123,8	322612,6
2007	1058085,2	87,5	1397285,3	159,0	-339200,2
2008	1949129,5	184,2	2808229,0	199,9	-859099,5
2009	250634,2	12,9	1286300,7	45,8	-1035666,5
2010	812209,0	324,3	1766757,5	137,4	-954548,4
2011	1113752,1	138,0	2591229,1	146,7	-1477476,9
2012	1014659,1	91,1	2905214,0	112,1	-1890554,9
2013	888273,0	87,5	2759359,5	95,0	-1871086,5
2014	667926,8	77,6	1928924,0	70,1	-1260997,2
2015	481846,1	72,1	1479979,9	76,7	-998133,8

Таблиця складена автором за матеріалами [2]

Активізація торговельно-економічних відносин між Україною та Об'єднаними Арабськими Еміратами можлива, насамперед, шляхом реалізації спільних інвестиційних проектів.

Таблиця 4

Динаміка експорту/імпорту товарів України та ОАЕ

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис.дол. США	у % до поточного року	вартість, тис.дол. США	у % до поточного року	тис.дол. США
2005	345667,66	81,15	10357,18	у 2,2 р.б.	335310,48
2006	392607,1	113,7	20788,9	200,7	371818,2
2007	612241,2	155,9	32270,7	155,2	579970,5
2008	898830,9	146,8	78403,1	242,9	820427,9
2009	318628,1	35,4	35646,4	45,5	282981,6
2010	277257,5	87,0	50866,3	142,7	226391,2
2011	394325,1	143,3	72878,9	143,3	321446,1
2012	414248,2	105,1	68280,7	93,7	345967,5
2013	450421,7	108,7	68565,8	100,4	381856,0
2014	394943,6	88,1	66612,7	102,8	328331,0
2015	301767,2	76,4	57143,2	85,8	244624,0

Таблиця складена автором за матеріалами [2]

Дані таблиці 4 відображають динаміку коливань обсягів експорту та імпорту між Україною та ОАЕ за останні 10 років. ОАЕ є єдиною краї-

ною з досліджуваних, з якою Україна має позитивне сальдо в торгівлі товарами на протязі 10 років.

Динаміка обсягів торгівлі за 10 років схожа на динаміку ФРН, США та КНР: спад обсягів в кризовий період, починаючи з 2010 року співробітництво країн поступово починає відновлюватися після рецесії 2008-2009 рр., з початком загострення політичної, а потім і економічної ситуації, з погіршенням інвестиційного клімату в Україні показники експорту та імпорту почали знижуватись, і у 2015 році становили 300 млн. дол. та 57 млн. дол. відповідно.

Отже, торгово-економічне співробітництва України з країнами – провідними світовими експортерами характеризуємо наступним:

- провідне місце в експорті товарів з України серед досліджуваних країн належить Китаю – лідеру світового товарного експорту; в імпорті товарів до України – Німеччині – лідеру товарного експорту серед європейських країн;

- світова криза 2008 року негативно вплинула, а сучасна політична та економічна ситуація в Україні негативно впливає на обсяги двосторонньої торгівлі з країнами;

- зовнішньоторговельне сальдо України з трьома з чотирьох провідних світових експортерів є від'ємним.

Попри політичну напруженість, значна кількість підприємств експортерів почали відновлювати своє виробництво, переорієнтовувати зовнішньоекономічну діяльність, що сприяє виходу України з економічного застою. Держава активно залучає іноземні інвестиції, сприяє розширенню обсягів економічного співробітництва з країнами – провідними світовими експортерами, що позитивно вплине на економічне майбутнє.

**Література:** 1. Основи зовнішньоекономічних знань: Учеб. / Под ред. І.П. Фламінського. – М.: Міжнародні відносини, 2002. – 353 с.; 2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>; 3. Міжнародне співробітництво/ Офіц. веб-сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/ua>; 4. Міжнародне співробітництво/ Офіц. веб-сайт Посольства України в Сполучених Штатах Америки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://usa.mfa.gov.ua/ua>; 5. Міжнародне співробітництво/ Офіц. веб-сайт Посольства України у Федеративній Республіці Німеччина [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://germany.mfa.gov.ua/ua>



**Джафарова Л.М.**  
**ФОРМИ ТА МЕТОДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ**  
**В СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.г.н., доц. Черномаз П.О.*

Сучасному світовому ринку товарів і послуг притаманні тенденції, пов'язані з подальшою інтернаціоналізацією світового господарства. Крім зростання ролі міжнародної торгівлі у розвитку світової економіки, перетворення зовнішньої торгівлі в невід'ємну частину національного відтворювального процесу, має місце чітка тенденція до її подальшої лібералізації. Це підтверджується не тільки зниженням середнього рівня мит, а й усуненням (або пом'якшенням) кількісних обмежень імпорту, розширенням торгівлі послугами, зміною характеру самого світового ринку, на який зараз надходять не стільки надлишки національного виробництва товарів, скільки заздалегідь узгоджені поставки вироблених спеціально для конкретного споживача товарів.

Постановка проблеми. Структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом науково-технічної революції, спеціалізація і кооперування промислового виробництва підсилюють взаємодію національних господарств. Зовнішня торгівля має безпосереднє значення для розвитку національної економіки, тому розвиток зовнішньої торгівлі і економічне становище країни знаходяться в нерозривному зв'язку. Більш високого рівня економічного розвитку відповідають більш прогресивні методи ведення міжнародної торгівлі і більш сприятлива (з точки зору забезпечення національної та економічної безпеки країни) структура експорту та імпорту.

Аналіз останніх публікацій з теми. Проблематику розвитку міжнародної торгівлі України в своїх роботах розглядали такі вчені, як А.П. Голіков, Ю.В. Макогон, В.М. Геєць, А.М. Філіпенко, Ф.В. Зінов'єв, В.В. Дергачов, І.В. Хаджинов та ін. Разом з тим все ще потребують вдосконалення питання, що стосуються раціоналізації використання форм і методів міжнародної торгівлі.

Метою даної публікації є теоретичне узагальнення форм міжнародної торгівлі на сучасному ринку.

Виклад основного матеріалу. Традиційно і найбільш розвинутою формою міжнародних економічних відносин була і залишається міжнародна торгівля. Вона є однією з давніх і важливих форм зв'язків між

товаровиробниками різних країн, яка з'явилася на основі міжнародного поділу праці і виражає їхню взаємну економічну залежність [1].

Методи організації міжнародної торгівлі розглядаються як способи здійснення торгового обміну між її учасниками. Слід відзначити, що методи міжнародної торгівлі різноманітні, як різноманітним є зміст зовнішньоторговельної діяльності в цілому. Традиційно до основних методів торгівлі відносять прямий, непрямий і корпоративний методи. Формальною ознакою міжнародного характеру комерційної угоди є різна національна приналежність юридичних адрес сторін угоди.

Одним з найпоширеніших методів є «прямий метод» міжнародної торгівлі, що достатньо поширений і на території України. Його відмінною рисою є той факт, що контрагенти безпосередньо залучені до проведення всіх основних операцій, пов'язаних з підготовкою, укладенням, виконанням та супроводженням міжнародних контрактів купівлі-продажу. За умовами такої угоди «продавець» (резидент однієї країни) зобов'язується передати товар у власність «покупця» (резидента іншої країни) в обумовлені контрактом терміни і на певних умовах, а «покупець», в свою чергу, зобов'язується прийняти цей товар і сплатити за нього узгоджену в контракті суму [2].

Форма торгівлі розглядається як спосіб існування і вираження змісту комерційних операцій. Основу традиційних форм міжнародної торгівлі складають експортно-імпортні операції купівлі-продажу товарів. До них відносяться імпорт, експорт, реімпорт, реекспорт.

Імпорт є формою міжнародної торгівлі, яка пов'язана з купівлею та ввезенням іноземних товарів в країну покупця для подальшого їх продажу на внутрішньому ринку. Її ознаками є наявність контракту між контрагентами і перетин товаром кордону країни-імпортера. Під імпортом розуміється ввезення в країну товарів іноземного походження, з вільних зон, а також ввезення товарів для переробки під митним контролем [3].

Експорт являє собою форму міжнародної торгівлі, яка пов'язана з продажем і вивозом за кордон товарів для передачі їх іноземного контрагента. Наявність контракту і перетин товару через кордон є основними ознаками експорту.

Висновки. Якщо розглядати світове господарство в плані тенденцій його розвитку, то в наявності з одного боку – посилення міжнародної інтеграції, поступове стирання кордонів і створення різних міждержавних торговельних блоків, з іншого боку – поглиблення міжнародного поділу праці. При цьому розвиток і ускладнення міжнародної торгівлі

знайшли відображення в її різних методах і формах, які потребують теоретичного узагальнення.

**Література:** 1. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. – с. 80-81; 2. Новосельский И.А. Краткий конспект лекций по дисциплине «Международная торговля» – М.: Институт международной торговли и права, 2007 – 30 с.; 3. Мировая экономика: учеб. пособ. / под ред. С.Ф. Сутырина – СПб.: Изд-во СПб. гос.ун-та, 2008. – 356 с.

\*\*\*

УДК 339.9(436)

**Смельянова Ю.В.**

### **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ АВСТРІЇ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: викл. Марушева О.А.*

Підсумки розвитку австрійської економіки в 2015 році можна охарактеризувати як досить успішні. Її зріст, завдяки попиту на австрійські товари на світовому ринку, відзначався впродовж всього року. Важливу роль в економіці Австрії в 2015 році продовжували грати зовнішньоекономічні зв'язки і, насамперед, зовнішня торгівля. Експортна квота в 2015 році становила 40%, а імпортна квота – 41,5% [1].

Обсяг зовнішньоторговельного обороту Австрії в 2015 році дещо знизився порівняно з 2014 роком і сягнув 255,4 млрд. євро. З 2008 по 2015 р. динаміка зовнішньої торгівлі Австрії значно зросла [1].

Експорт Австрії в 2015 році склав 125,4 млрд. євро, що на 1,5% більше ніж у 2014 році. Низькі темпи зростання австрійського експорту пов'язані, насамперед, з кризовими явищами в багатьох європейських країнах, зокрема, найважливіших торговельних партнерах Австрії, наприклад, Італії та Франції, а невелике зростання було забезпечено, насамперед, за рахунок країн Північної та Південної Америки [3].

Зростання експорту машин та обладнання, які складають майже половину всього австрійського експорту, становило 4,3%, хімічної продукції – всього 1,0%, продовольства – 6,2%, а сировинних товарів – всього на 0,1%. Незважаючи на те, що в цілому зростання австрійського експорту було невеликим, по ряду позицій відбулося його істотне збільшення. Так експорт готових товарів (товарів легкої промисловості) збільшився на 5,2%, жирів тваринного і рослинного походження – на 14,1%. По декіль-

кох позиціях відбулося зниження обсягів експорту. Це торкнулося напоїв і тютюну (–6,6%), товарів паливно-енергетичного комплексу (–25,2%), а також оброблених товарів (–2,3%) [5].

Структура австрійського експорту в 2015 році істотно не змінилася. Його основу складають машини й устаткування. На їх частку в 2015 році припадало 39,1% (49,0 млрд. євро). Імпорт Австрії в 2015 році в порівнянні з 2014 роком скоротився на 1,5% до 130,0 млрд. євро. Причиною стагнації імпорту Австрії стала криза в багатьох європейських країнах, що позначилося на зниженні кількості замовлень для австрійських підприємств [2].

Імпорт сировини знизився на 6,7%, при цьому, імпорт сирого каучуку – на 26,0%, паливно-енергетичних товарів – на 14,4%, жирів тваринного і рослинного походження – на 11,4%, оброблених товарів – на 3,9%, напоїв і тютюну – на 10,4%, неорганічних хімічних сполук – на 7,2%, природного газу – на 26,2% [4].

Тим часом, в кількох галузях сталося невелике зростання поставок до Австрії в порівнянні з 2014 роком. Насамперед, це тваринні корми (26,7%), мінеральна сировина (12,7%), взуття (12,1%), продукти харчування (6,1%). Зростання імпорту машин і устаткування в Австрію в 2015 році склало лише 2,1%, а хімічної продукції – 3,0% [4].

У структурі імпорту Австрії в 2015 році переважали готові вироби, і, насамперед, машини та обладнання. Частка машин та обладнання в імпорті Австрії в 2015 році склала 33,1% (43,0 млрд. євро), а паливно-сировинних товарів – 15,9% (20,7 млрд. євро). Важливими статтями імпорту залишалися готові вироби (15,6% або 20,2 млрд. євро) і оброблені товари (15,0% або 19,5 млрд. євро) [4].

Географічний розподіл зовнішньої торгівлі Австрії в 2015 році характеризувався тим, що найважливішими торговельними партнерами для Австрії залишалися європейські країни, на частку яких у зовнішньоторговельному обороті Австрії в 2015 році припадало 80,8%. На частку країн ЄС у звітному році припало близько 70,0% усього зовнішньоторговельного обігу країни (більше 68,8% експорту і понад 71,1% імпорту) [2].

З країн ЄС домінуюче місце в зовнішньоторговельному обігу Австрії в 2015 році продовжувала займати Німеччина, на частку якої припало 33,8% всієї зовнішньої торгівлі Австрії. Для торговельного обігу Австрії з Німеччиною характерне негативне для Австрії сальдо торговельного балансу. Негативне сальдо торговельного балансу було характерно і в торгівлі з іншими найважливішими зовнішньоекономічними партнерами – Швейцарією, Китаєм і Чехією. Позитивне сальдо торговельного

балансу було відзначено в торгівлі з Італією, США, Францією, Польщею, Росією та ін [5].

На частку країн Центральної та Східної Європи припадало 16,2% зовнішньоторговельного обігу Австрії (понад 17,5% експорту і понад 14,9% імпорту). Традиційно важливими для Австрії партнерами в цьому регіоні залишаються Чехія, Угорщина, Словенія і Польща. Особливо динамічно останнім часом розвиваються торговельно-економічні зв'язки Австрії з США і Китаєм [3].

У 2015 році питома вага країн СНД в товарообігу Австрії склала близько 4,2% (4,1% експорту і 4,4% імпорту).

В перелік основних торговельних партнерів Австрії в 2015 році, поряд з Німеччиною, входили також (у дужках – частка країни в товарообігу Австрії, у %): Італія (6,3), Швейцарія (5,1), США (4,4), Китай (4,2), Чехія (3,8), Франція (3,8), Угорщина (3,0), Росія (2,6), Польща (2,4), Великобританія (2,2). Основними ринками збуту для австрійських товарів в 2015 році були: Німеччина (30,1), Італія (6,5), США (5,6), Швейцарія (5,1), Франція (4,7), Чехія (3,5), Угорщина (3,1), Польща (2,9), Росія (2,8), Великобританія (2,7), Китай (2,5). Основними постачальниками товарів на австрійський ринок були: Німеччина (37,3), Італія (6,1), Швейцарія (5,2), Китай (5,2), Чехія (4,1), США (3,3), Франція (2,9), Угорщина (2,8), Росія (2,4), Польща (1,9), Великобританія (1,7) [3].

За прогнозами австрійських експертів, зростання економіки країни, що почалось ще в 2010 році, продовжиться і в поточному, при цьому його темпи будуть стабільними. За прогнозами інституту економічних досліджень ВІФО, зростання австрійської економіки в 2016 році складатиме 3,5%, а в 2017 році – 3,7%. За прогнозами ВІФО темпи зростання австрійського експорту в 2016 році складатимуть 5,5%, а в 2017 році – 6,5%. Обсяг інвестицій зросте відповідно на 3,0% і 2,1%, у тому числі в обладнання – на 5,0% і 3,0% [1].

Таким чином, можна зробити висновки, що зовнішньоекономічна діяльність Австрії цілком успішна. Найважливішою галуззю економіки є промисловість. Ключовими галузями промисловості є машинобудування і металургія, харчова та легка, хімічна і деревообробна.

Австрійська республіка займає важливе місце у світовій економіці й міжнародній торгівлі. В даний час Австрія на світовому ринку представлена високоякісною продукцією обробної промисловості, машинобудування, хімічної індустрії.

Участь Австрії в міжнародній міграції робочої сили характеризується, в основному, надходженням робочої сили в країну. Участь країни в



міжнародному обміні технологіями полягає, в основному, у створенні технологічних парків [1].

Відзначимо, що для Австрії найважливіше місце в її економіці займає міжнародна торгівля. Частка експорту у ВВП становить 35%, а імпортна частка складає 38%. Основний товарообмін Австрії здійснюється з країнами ЄС, серед яких особливе місце займає Німеччина, також динамічно розвивається експансія австрійського капіталу на ринках Італії, Швейцарії, Китаю та Чехії.

Австрія бере активну участь у міжнародному русі капіталу. Велика частина австрійських вкладень в зарубіжні країни відбувається у формі портфельних інвестицій. У свою чергу інтерес для іноземних інвестицій представляють, в основному, австрійські банки і приватизовані підприємства.

**Література:** 1. Экономика Австрии в 2013 году / [Електрон. ресурс] / Портал внешнеэкономической информации – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/at/about\\_at/eco\\_at/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/at/about_at/eco_at/); 2. Статистична інформація / [Електронний ресурс] / Statistics Austria – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: [http://www.statistik.at/web\\_en/statistics/index.html](http://www.statistik.at/web_en/statistics/index.html); 3. Статист. інформація / [Електронний ресурс] / Міністерство економіки Австрії (англійською) – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.en.bmwf.gv.at/Seiten/default.aspx>; 4. Статистична інформація / [Електронний ресурс] / Австрійський інститут економічних досліджень (англійською) – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.wifo.ac.at/en>; 5. Статистична інформація / [Електронний ресурс] / Палата економіки Австрії (англійською) – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: [https://www.wko.at/Content.Node/wir/Austrian\\_Economic\\_Chambers\\_Home.html](https://www.wko.at/Content.Node/wir/Austrian_Economic_Chambers_Home.html)



УДК 338.1(477):314.151

**Загребельна К.І.**  
**ВПЛИВ ВНУТРІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ**  
**НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: старший викладач Коваленко Р.С.*

На сьогоднішній день тема внутрішньої міграції для України актуальна як ніколи. Анексія Криму та збройний конфлікт і проведення антитерористичної операції на Сході України призвели до того, що тисячі людей були вимушені залишити свої домівки і переїхати до інших регіонів країни. Велика кількість тимчасово переміщених осіб (або вимушених переселенців) потребують нового житла, роботи та вирішення

інших соціальних і економічних проблем. Актуальність публікації полягає в тому, що в Україні залишається багато невирішених проблем, пов'язаних з тимчасово переміщеними особами. Так, однією з основних проблем є проблема у сфері зайнятості, адже окрім того, що українці втрачають робочі місця через економічні проблеми, які зараз існують в нашій країні (потреба в переорієнтації ринку, скрутна ситуація з малим та середнім бізнесом тощо), великим навантаженням на деякі регіони стають внутрішньо переміщені особи, які також потребують нових робочих місць.

Метою даної публікації є визначення, який вплив має внутрішня міграція тимчасово переміщених осіб на соціально-економічне становище в Україні, зокрема, на стан безробіття, а також пошук рекомендацій щодо вирішення наслідків такого впливу.

Як зазначає Ю. Муромцева [3], з 2014 року найактуальнішою для України проблемою стало стрімке зростання внутрішньої трудової міграції, а саме через вимушених переселенців із зони АТО. Також Ю. Муромцева підкреслює, що останнім часом у гуманітарному праві з'явилася нова категорія людей, які залишили свої домівки через небезпеку, але не перетнули міжнародно визнаних кордонів, – так звані внутрішньо переміщені особи.

Як наголошує О. Мовчан [2], внаслідок останніх подій в країні, національний ринок праці отримав зростання рівня безробіття, в тому числі через значну неочікувану кількість вимушених переселенців, звуження сфери прикладання праці, погіршення якості робочої сили та низьку мотивацію до праці. Все це загостило існуючі недоліки, зокрема, – відсутність мобільності та гнучкості ринку. Виникає низка проблем, пов'язаних із працевлаштуванням громадян, які переселяються з регіонів ведення бойових дій в інші регіони країни, які потребують нагального розв'язання, зокрема, зростання безробіття.

Н. Тищенко [4] підкреслює, що частина вимушених переселенців стали біженцями і звернулися за притулком до країн Євросоюзу, США, Канади та інших країн, але більшість стали внутрішніми переселенцями.

Так, згідно з керівними принципами УВКБ ООН з питання про переміщення осіб усередині країни, особи, переміщені всередині країни, визначаються як люди або групи людей, які були змушені рятуватися втечею або покинути свої будинки або місця проживання, через або для того, щоб уникнути наслідків збройного конфлікту, ситуації загального насильства, порушень прав людини або стихійних лих і техногенних

катастроф, і які не перетнули міжнародно-визнаний державний кордон країни [5].

За даними UNHCR Ukraine – Агентства ООН у справах біженців в Україні, за серпень 2015 року загальна кількість тимчасово переміщених осіб в Україні складає 1438000. Проте реальна кількість вимушених переселенців може бути набагато більшою, оскільки процес створення Єдиної інформаційної бази даних про внутрішньо переміщених осіб ще триває, і далеко не всі переселенці з певних причин стають на облік.

Як можна побачити на рис. 1, ситуація з тимчасово переміщеними особами не є однаковою для всіх регіонів України.

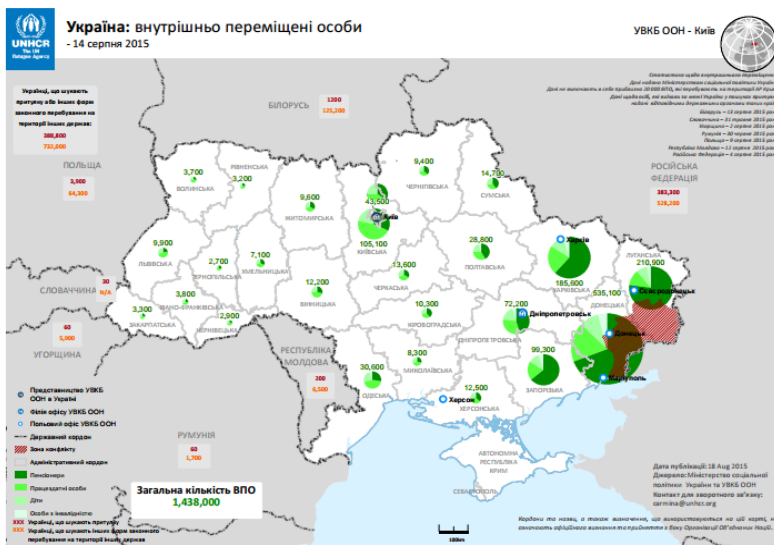


Рис. 1. Внутрішньо переміщені особи в Україні: карта [6]

Таким чином, найбільшу кількість вимушених переселенців зафіксовано у Донецькій, Луганській та Харківській областях. Досить велика кількість внутрішньо переміщених осіб з зони АТО та Криму спостерігається також в Запорізькій, Дніпропетровській та Київській областях. Отже, саме ці області отримали найбільше додаткове навантаження у соціальній та економічній сферах.

За даними державної служби зайнятості, ситуація на ринку залишається напруженою та супроводжується скороченням попиту на робочу силу. На кінець 2016 року чисельність безробітних становила 1,6 млн. осіб. Так, з початку окупації АР Крим та проведення антитерористичної операції до державної служби зайнятості звернулися за допомогою у

працевлаштуванні 64,3 тис. мешканців АР Крим, Донецької та Луганської областей, зокрема 52,4 тис. громадян, які отримали довідку про взяття на облік відповідно до Постанови КМУ.

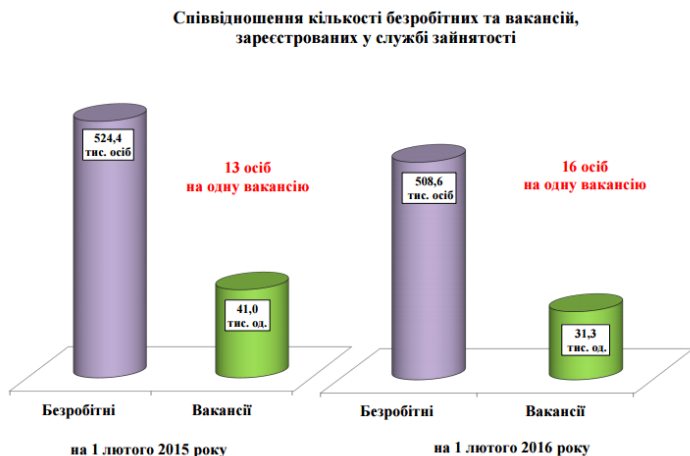


Рис.2. Співвідношення кількості безробітних та вакансій, зареєстрованих у службі зайнятості [1]

Внутрішньо переміщені особи зверталися за послугами в центри зайнятості в усіх регіонах країни. Найбільша їх кількість (це зумовлено тим, що найбільша кількість переселенців перебуває саме в цих областях) зосереджена у Донецькій, Дніпропетровській, Харківській, Запорізькій, Полтавській, Луганській областях та м. Києві. Державна служба зайнятості сприяла працевлаштуванню 17,6 тис. таких громадян, зокрема 14,3 тис. осіб, які мали відповідну довідку. У громадських роботах та інших роботах тимчасового характеру взяли участь 5,5 тис. переселенців, зокрема 5,0 тис. переселенців з довідкою. Проте такі дані є лише про тих внутрішньо переміщених осіб, які звернулися до Державної служби зайнятості. Насправді ж безробітних переселенців набагато більше. Також варто зазначити, що в останній час взагалі скорочується попит на працівників практично в усіх видах економічної діяльності та по основних розділах класифікації професій. Кількість вакансій, про які роботодавці проінформували центри зайнятості, станом на 1 лютого 2016 року становила 31 тисячу та, у порівнянні з відповідною датою 2015 року, скоротилася на чверть. Зокрема, у Дніпропетровській, Закарпатській, Запорізькій, Чернігівській областях на половину. Як ми бачимо на рис. 2, станом на 1 лютого 2016 року на одне вільне робоче місце

претендувало 16 безробітних (на 1 лютого 2015 р. – 13 осіб). Зокрема, Запорізькій та Луганській областях – на 1 вакансію претендувало 42–75 осіб [1].

Також, за даними Державної служби зайнятості, спостерігається (рис.3) тенденція зниження кількості штатних працівників, кількість застрахованих осіб, які сплачують ЄСВ, а також збільшується кількість працівників, які мають бути звільненими. Також багато працівників вимушені з економічних причин переходити на неповний робочий день (або тиждень).

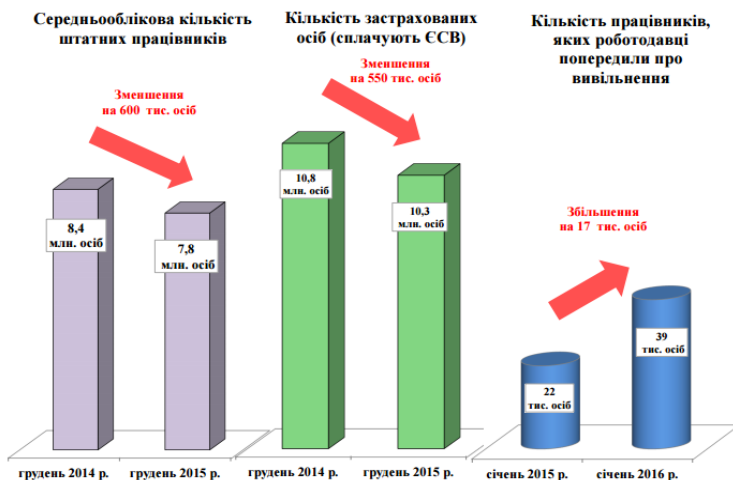


Рис. 3. Динаміка погіршення ситуації на ринку праці [1]

Таким чином, ситуація з безробіттям в Україні дуже складна. Це зумовлено збройним конфліктом на Сході України, падінням економіки, а також переорієнтацією ринку, адже раніше багато продукції, яка вироблялась в Україні експортували до Російської Федерації. Зараз і малий, і середній, і великий бізнес мають шукати інші ринки для реалізації своєї продукції. Великі заводи банкрутують і закриваються (зокрема, на Харківщині), адже в Європі наші виробники поки не конкурентоспроможні.

Відтак, окрім того, що жителі України втрачають роботу через зрозумілі причини, ситуацію з безробіттям ускладнює те, що в певних регіонах спостерігається велике скупчення внутрішньо переміщених осіб. Окрім житла і людських умов існування, ці люди також потребують роботи. Незважаючи на те, що Державна служба зайнятості сприяє тому, що певна кількість переселенців отримує роботу, все ж пропозиція нара-

зі значно перевищує попит, адже окрім цієї категорії (внутрішньо переміщені особи), кількість зареєстрованих в службі зайнятості інших громадян України буде тільки збільшуватись через скорочення робочих місць та подальшого падіння економіки. Це, в свою чергу, буде сприяти наростанню соціального напруження в Україні, адже багато людей не зможуть забезпечити себе та свою сім'ю коштами для існування, а зважаючи на інфляцію і підвищення соціальних тарифів це може стати причиною тотального колапсу у суспільстві.

Таким чином, держава має розробити певні шляхи для вирішення цих проблем. Відтак – забезпечити внутрішньо переміщених осіб робочими місцями шляхом підвищення загального рівня економіки України, розробки стратегій для підняття середнього та малого бізнесу, та створенням нових робочих місць задля того, щоб інша категорія населення також не відчувала нестачі пропозицій роботи. Адже в такій ситуації соціальне напруження буде лише зростати.

**Література:** 1. Державна служба зайнятості Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350793>; 2. Мовчан О. Сучасні проблеми у сфері зайнятості населення Донецької та Луганської областей та шляхи їх подолання / О. Мовчан // Україна: аспекти праці. – 2015. – №2. – С. 23-27. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap\\_2015\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2015_2_6); 3. Муромцева Ю. // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка», 2015, (15). – С. 124-131; 4. Тищенко Н.І. Внутрішньо переміщені особи в Україні як проблема сьогодення / І.Н. Тищенко, Б.Ю. Піроцький // «Молодий вчений» – 2014. – №10 (13). – С. 124-126; 5. UNHCR. The UN Refugee Agency Внутрішньо переміщені особи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unhcr.org.ua/en/2011-08-26-06-58-56/news-archive/2-uncategorised/1293-vnutrishno-peremishcheni-osobi/>; 6. UNHCR. The UN Refugee Agency. Карта внутрішнього переселення [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://unhcr.org.ua/uk/component/content/article/2-uncategorised/1261-karta-vnutrishnyoho-pereselennia-angliyskoyu/>.

\*\*\*

УДК 339.9: [378.3](510)

**Златкіна О.Д.**  
**ВИЩА ОСВІТА КНР ЯК ФАКТОР**  
**ПОДАЛЬШОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.г.н., проф. Голюков А.П.*

На початку ХХІ ст. в Китаї продовжують здійснюватися численні перетворення в різних сферах, в результаті послідовного виконання

яких в КНР до 2050 року планується досягти таких стратегічних цілей соціально-економічного розвитку, як здійснення всебічної соціалістичної модернізації, необхідної для досягнення зрілості соціально-економічного розвитку, значного підвищення статусу країни на міжнародній арені і забезпечення виходу Китаю в число провідних держав в світі за сукупною економічною потужністю, за рівнем обсягу ВВП на душу населення, створення умов для забезпечення високого рівня життя народу тощо.

Найважливішими передумовами подальшого економічного зростання Китаю є:

- розвинена виробнича інфраструктура, яка дозволяє розгорнути будь-яке сучасне виробництво в терміни, що відповідають сучасним вимогам;
- система освіти, що відповідає світовим стандартам;
- високий рівень людського капіталу;
- високий рівень китайських науково-технічних досліджень і розробок [2, с. 19-22].

Досить очевидно, що останні два останні фактори є наслідком другого чинника, а саме системи освіти КНР. Освіта є одним з найважливіших пріоритетів китайського керівництва, основою науково-технічної спеціалізації Китаю [1]. У той же час, багато дослідників відзначають, що витрати уряду КНР на освіту менше не тільки рівня розвинених країн, а й за середньосвітовий рівень (див. рис. 1)

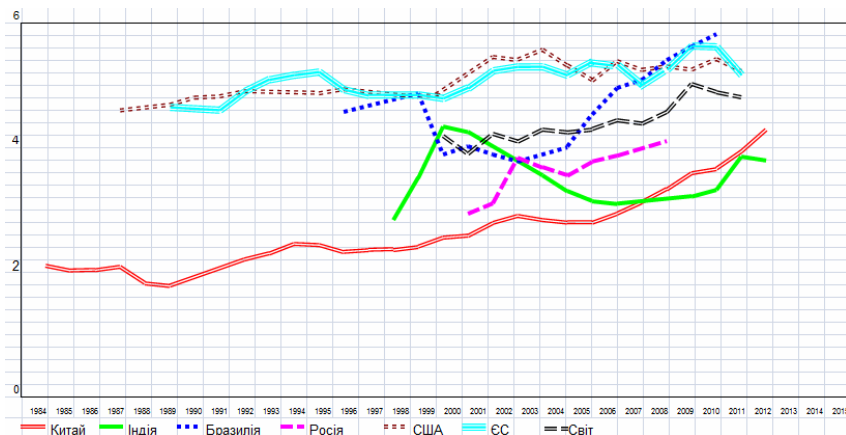


Рис. 1. Витрати уряду на освіту (% ВВП)

Побудовано автором за матеріалами [3]

З рис. 1 очевидно, що КНР постійно збільшує витрати на освіту, в 2007 обігнав Індію і наближається до світового рівня. Слід врахувати,

що ВВП Китаю росте швидшими темпами, ніж ВВП інших учасників порівняння. За роки 10 і 11 п'ятирічок ВВП Китаю подвоївся, витрати на освіту зросли з 2,5% до 3,9%. Це означає, що реальні асигнування на освіту зросли за цей період більш ніж в 3 рази.

Система освіти в Китаї включає в себе базисне освіту (дошкільна, загальна початкова й середня), середнє професійно-технічне, загальне вищу освіту та освіту для дорослих. [1]

Система вищої освіти КНР має кілька особливостей:

- прагматичність і селективність;
- скасування державного розподілу випускників з 1993 р.;
- повне скасування безкоштовної освіти з 1997 р.;
- значне переважання природно-технічних і прикладних спеціальностей [5; 6].

Недоліком такої системи стало формування суперечності між установкою уряду на широке поширення фундаментальних знань і підготовку фахівців широкого профілю, здатних до створення нових знань, реальними запитами економіки і прагматичними установками молоді, здебільшого націленими на отримання від освіти швидких матеріальних результатів. Це об'єктивна суперечність, зменшення якої пов'язано із потребою у реформуванні моделі шкільної освіти.

Розвитку університетів в Китаї також присвячено кілька національних проєктів, а саме:

- проєкт-211 розроблений Міносвіти КНР в 1995 році, згідно з яким в КНР відібрано близько 100 найбільш важливих (ключових) вузів;
- проєкт-985 з розвитку системи вищої освіти в Китаї, мета якого при співпраці з місцевими урядами вивести на світовий рівень кілька провідних університетів Китаю. [4]

Як можна побачити з цих проєктів, ВНЗ Китаю розділені на кілька категорій за ступенем престижності. Це підтверджують і світові рейтинги вищих навчальних заклад, згідно з якими в КНР є ВНЗ, які відносяться до 50 кращих вузів світу, або ті, що входять до 200 або більше кращих вузів світу. Тобто обрана Китаєм стратегія полягає не в масовому охопленні фінансуванням ВНЗ, а в концентрації зусиль для формування ядра освітньої системи світового рівня.

**Література:** 1. Машина А. Образование как ресурс развития Китая в XXI в. История и современность, вып. 1. – М: Наука, 2009. – с. 131-153; 2. China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative Society / The World Bank and the Development Research Center of the State Council, P.R. China, 2013, The World Bank – 473 p.; 3. Expenditure on education as % of total government expenditure (%) [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/>



SE.XPD.TOTL.GB.ZS 383251 – Дата останнього звернення – 24.02.2016; 4. Wang Ting. 2008. Graduates lower job aspirations. *Shanghai Daily*. [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу: <http://www.shanghaidaily.com/news/20081204/383251> – Дата останнього звернення – 24.02.2016; 5. Wu Qi. 2008. Saving the water of life to boost farmers' output. [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу: <http://www.shanghaidaily.com/news/20081204/383250>. – Дата останнього звернення – 24.02.2016; 6. Xiaoyan Liang, Shuang Chen *Developing Skills for Economic Transformation and Social Harmony in China / International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank*, 2014, 203 p.

\*\*\*

УДК 336.74(4)

**Зоря М.В.**

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

У ряді країн існують валютні біржі (частіше це відділи на фондових біржах), на яких здійснюється торгівля валютою у великих масштабах на основі попиту та пропозиції що складається на них. Курс, що встановлюється на цих біржах, називається офіційним валютним курсом. Він є обов'язковим і лежить в основі розрахунків банків з клієнтами. У роботі цих бірж часто беруть участь представники держави.

Валютні біржі набули поширення в країнах Західної Європи. В Італії функціонує декілька валютних бірж. На кожній з них (в Мілані, Римі, Генуї, Венеції) курси встановлюються маклерами біржі з участю представників держави і діють на даній біржі для розрахунку з банківськими клієнтами. Дозволено також як розрахунковий курс використати курс, отриманий як арифметичне середнє курсів, що котируються на всіх біржах. У Німеччині, наприклад, діють чотири валютні біржі – у Франкфурті-на-Майні, Гамбурзі, Дюссельдорфі і Мюнхені. На цих біржах офіційними маклерами щодня встановлюються курси 14 валют. Ці курси обов'язкові і використовуються для розрахунків банків з клієнтами.

У Німеччині основним федеральним органом регулювання валютного ринку є Комісія з цінних паперів (BAWe), яка була створена після прийняття у 1994 р. Закону про торгівлю цінними паперами. Важливим напрямом діяльності Комісії є контроль за виконанням заборони на операції з цінними паперами з використанням інформації, невідомої широкому загалу [1].

У Франції функціонує одна валютна біржа в Парижі, на якій працюють державні маклери. У Франції, де акцент із функцій валютного та

експортного контролю перенесено на удосконалення методів боротьби із відмиванням грошей, статистичний облік та аналіз інформації здійснює державний контрольний орган при Міністерстві економіки, фінансів та бюджету – Група розслідувань незаконних фінансових операцій. Виявлена інформація надходить спеціально уповноваженим митним і поліцейським органам – Національному митному управлінню та Центральній службі поліції боротьби із великими фінансовими правопорушеннями [2].

У Вені курси встановлюються біржовим маклером спільно з центральним банком Австрії. У Скандинавських країнах представники комерційних банків і центрального банку встановлюють курс вітчизняної валюти до англійського фунта стерлінгів, на основі якого розраховують курси до інших валют з урахуванням діючих ринкових курсів.

У деяких розвинених капіталістичних країнах спеціальні валютні біржі відсутні. Це має місце там, де знаходяться найбільші банки, які економічно гарантують обмін валют. Так, у США торгівля валютою здійснюється виключно на міжбанківському ринку, де формується середній курс, який є основою встановлення курсів продавця і покупця для банківських клієнтів. Як правило, банки не стягують особливих комісійних і отримують прибуток за рахунок різниці в курсах продавця і покупця. Найбільшим світовим центром з торгівлі валютою є Нью-Йорк. Інші фінансові центри США знаходяться в Бостоні, Чикаго, Сан-Франциско і Новому Орлеані. Торгівля валютою на міжбанківському ринку у Нью-Йорку здійснюється за допомогою посередництва незалежних приватних торговців валютою, які або можуть бути посередниками, або можуть проводити торги за власний рахунок.

Спеціалізованої валютної біржі немає і у Великобританії. Однак банки цієї країни щодня підтримують взаємозв'язок і повідомляють один одному котирування. При цьому вирішальна роль належить 10 банкам. На валютні курси, що складаються між ними, орієнтуються й інші учасники ринку. У Великобританії більшість повноважень щодо валютного контролю здійснює Банк Англії. Він керує діяльністю своїх філій та представництв у більшості комерційних банків (як британських, так і іноземних), що знаходяться на території Великобританії. Низку повноважень мають також органи митниці й акцизів [3]. Серед бірж, що входять в число регульованих Правлінням з питань валютного регулювання, цінних паперів та інвестицій, слід перелічити Лондонську фондову біржу, Фінансова мережа торговельних точок, Лондонська біржа фінансових ф'ючерсів та опціонів, Лондонська біржа цінних паперів та деривативів, Міжнародна нафтова біржа, Лондонська товарна біржа,

Лондонська біржа металів. Країни з економікою перехідного типу мають недостатньо розвинутий валютний ринок, про що свідчать дані щодо невеликого внеску ринку в економічне зростання країни. Навіть в такій державі, як Російська Федерація, у 2009 р. приріст промислового виробництва на 87,7% був забезпечений експортними, а не фондовими операціями [3]. Значною мірою це обумовлено слабкістю інститутів регулювання валютних ринків.

*Література:* 1. Алибегов Г.И. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник для вузов / Г.И. Алибегов, С.А. Былинак, Л.Н. Красавина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 576 с.; 2. Барановський О.І. Актуальні проблеми функціонування валютних ринків / О.І. Барановський // *Фінанси України*. – 2009. – №4. – С. 13-32; 3. Белінська Я. Можливості і наслідки валютно-фінансової лібералізації в Україні // *Вісник Національного банку України*. – 2006. – №1. – С. 28-34.



УДК 339.543:339.924(477)

**Ігнат'єв М.М.**

## **РОЗВИТОК СИСТЕМИ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: старший викладач Коваленко Р.С.*

Актуальність даної статті зумовлена потребою вдосконалення митного регулювання в Україні у зв'язку з інтеграцією України до Європейського Союзу. Серед зовнішньоекономічних пріоритетів сучасної України головне місце посідає курс на євроінтеграцію та отримання максимальної вигоди від залучення в міжнародні торговельні відносини через членство в ЄС, так же не можна забувати про Україна є членом СОТ з 2008 року і стала 152 членом. Окреслені цілі зумовлюють зближення митних систем України та Євросоюзу, результатом якого є зміна митної справи відповідно до європейських та міжнародних стандартів. Набуття Україною членства в глобальному торговельному клубі, подальша лібералізація зовнішньоекономічної діяльності не означають відмову від державного впливу на перебіг торговельних взаємин України зі світом. Ґрунтового осмислення потребує уточнення ролі та компетенції держави в системі заходів регулювання ЗЕД в Україні, зокрема в розрізі митного регулювання зовнішньої торгівлі [2].

Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності займає важливе місце в державному регулюванні економіки нашої країни.

Його ціль – ретельно проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність України і подальше по сприяння розвитку торговельних відносин з ЄС, підтримка власного виробника і захист внутрішній товарний ринок.

Митно-тарифне регулювання безпосередньо впливає на показники експорту та імпорту, а також прямо і опосередковано визначає основні економічні параметри економіки. У 2008 році Україна вступила до Світової організації торгівлі, що дали певні позитивні і негативні зміни як для зовнішньої торгівлі так і для економіки [3].

Аналізи і дослідження показують основні проблеми, які пов'язані з дослідженням митно-тарифного регулювання в умовах активізації інтеграційних процесів, знайшли відображення в роботах багатьох вчених та дослідників, а саме: Андрійчук В.Г. та Хрупов Є.В. дослідили трансформацію митного тарифу України та її вплив на зовнішньоекономічну політику за умов членства в СОТ, у дослідженні Запорожець О. охарактеризовано систему адміністрування митних платежів, Івашина О.Ф. досліджував митно-тарифне регулювання за умов економічної конкуренції, у роботі Квактун О.О. висвітлено суть застосування методів та інструментів митно-тарифного регулювання, Мельник Т. розглянула значення тарифного регулювання у контексті співробітництва в СОТ, Новікова К.І. розкрила перспективи розвитку здійснення митно-тарифного регулювання в Україні, у дослідженні Гребельник О.П. охарактеризовано роль митно-тарифного регулювання у зовнішньоекономічній діяльності. Кожен з науковців зробив вагомий внесок у дослідження митного регулювання, але питання застосування митно-тарифного інструментарію України у відповідності до вимог ЄС не достатньо відпрацьовано [1].

Митний кодекс ЄС розрізняє два митні статуси товарів:

1) товари ЄС – це товари:

а) повністю виготовлені на митній території ЄС і, не включають до себе товарів, імпортованих із-за меж митної території ЄС;

б) імпортовані з країн і територій, що не входять до складу митної території ЄС, і випущені у вільний обіг в ЄС;

в) виготовлені на митній території ЄС з товарів, вказаних в п. «б», або з поєднання товарів, вказаних в п. «а» і «б»;

2) іноземні товари – всі інші товари, що не відповідають визначенню «товари ЄС». Кодекс передбачає також втрату товарами статусу товарів ЄС при їх вивезенні за межі митної території ЄС.

Згідно Митного кодексу ЄС всі товари, незалежно від їх природи, кількості, країни походження, країни відправлення і місця призначення, при дотриманні певних умов у будь-який час можуть бути поміщені під один з митних режимів [4].

Таблиця 1

Країна	Організаційні та методичні аспекти
Франція	Щодо суб'єктів зовнішньої торгівлі митні органи здійснюють контроль за двома напрямками: 1. Формальний (вибіркова перевірка відповідності виду, номенклатури, вартості та походження товарів поданим документам, перевірка обґрунтованості пільг тощо). 2. Фундаментальний (суцільна перевірка правильності оформлення та наявності всіх необхідних документів)
Велика Британія	Митний постаудит проводиться вибірково до окремих суб'єктів ЗЕД, а також брокерів, які є найбільш ризиковими. Митний офіцер має право самостійно визначати обсяг перевірки.
Федеративна Республіка Німеччина	1. Митний аудит (Zollprüfung) – перевірка коду класифікації товарів, повноти поданої інформації, розрахунку митної вартості, наявності документів про пільги, наявності антидемпінгових і компенсаційних мит. 2. Аудит преференцій (Präferenzprüfung) – перевірка преференцій під час експорту товарів на основі міжнародних договорів або права ЄС. 3. Зовнішній аудит (Außenwirtschaftsprüfung) – перевірка експорту, імпорту, заявлених коштів на банківських рахунках. 4. Аудит у сфері управління повітряним рухом
Болгарія	У структурі Центрального митного управління створено Дирекцію наступного контролю, основною місією якої є розробка та сприяння впровадженню методичних рекомендацій щодо здійснення постаудиту дотримання вимог митного та акцизного законодавства. Термін проведення перевірки не може перевищувати 2-х міс. (за обґрунтованої необхідності термін може бути подовжено, але не більше ніж на 4 міс.). Посадові особи митних органів з метою отримання доказів уповноважені здійснювати обшук і вилучення документів, інших носіїв інформації, товарів, опечатувати офіси, каси, склади, торговельні та інші приміщення
Ірландія	Митний аудит здійснюється в таких формах: Неаудиторські втручання: профільні інтерв'ю (опитування платників податків); направлення запитів; фактичний контроль за реєстраторами розрахункових операцій; галузеві огляди; отримання та дослідження інформації з інших державних і комерційних організацій; відвідування інтернет-сайтів платників податків.

Джерело: [2].

Вступ України до ЄС передбачає уніфікацію та врегулювань питань здійснення митної справи. Враховуючи вищезазначене можна запропонувати такі шляхи удосконалення митного регулювання в Україні:

- об'єднати наявні системи контролю за експортом, імпортом і транзитом у єдину систему;
- увести систему єдиного обліку торгівців із реєстрацією тільки в одній країні;

- надати суб'єктам ЗЕД можливість використання місць єдиного електронного доступу для оформлення зовнішньоекономічних операцій;
- забезпечити обмін електронною інформацією між усіма органами й суб'єктами, що беруть участь у зовнішньоекономічних операціях;
- відбір товарів для митного догляду на прикордонних і внутрішніх пунктах митного оформлення (ПМО) проводити на основі автоматизованого аналізу ризиків;
- збирання, повернення, звільнення від платежів здійснювати уповноваженим суб'єктом у тому місці, де товар зареєстрований і де перебувають на нього документи;
- створити єдине середовище для митниці й торгівлі для подання митної декларації в електронному вигляді зі свого місця розташування незалежно від країни відправлення або ввезення товарів;
- проводити електронний обмін інформацією між митними пунктами пропуску на території усього ЄС, де вона необхідна для митних процедур.

**Література:** 1. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>; 2. Вакульчик О.М. Використання досвіду ЄС у побудові системи законодавчого та методичного забезпечення митного пост-аудиту в Україні; 3. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підр. / О.П. Гребельник; 4. Митний кодекс ЄС. Режим доступу: <http://kompmp.rada.gov.ua/>

\*\*\*

УДК 339.923

## Казакова Н.А., Гулак А.О. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КРАЇН БРІКС У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Невід'ємною частиною сучасного світу є глобалізація, яка зумовлює поступове перетворення усієї сукупності країн світу на глобальний, цільний економічний організм. Суттєвим її проявом є утворення міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань. Одним із них є БРІКС – це політичний клуб, до якого входять Бразилія, Росія, Індія, Китай та Південна Африка. Дана організація об'єднує країни, що розвиваються, із найвищими темпами економічного зростання; усі члени БРІКС входять до «Великої двадцятки». Укупі з тим фактом, що БРІКС розглядається як потенційний суперник розвиненим країнам Заходу та один із факторів, що зумовлює багатополарність сучасного світу, це дає змогу

розглядати дане утворення як важливу частину сучасних інтеграційних процесів. При цьому кожна країна даного об'єднання має свої особливості розвитку, що формують її потенціал та впливають на її роль в рамках організації та в усьому світі.

Метою даного дослідження є визначити і порівняти економічні показники розвитку країн БРІКС, дослідити механізми їх впливу на глобалізаційні процеси та на їх основі визначити роль даних країн в організації.

Першим досліджуваним показником є внутрішній валовий продукт, який традиційно вважається одним із найголовніших показників, що визначають рівень розвитку країн. Нами було обрано ВВП, розрахований по паритету купівельної спроможності (ПКС), оскільки даний показник враховує різницю між рівнями економічного розвитку досліджуваних країн, що дає нам можливість більш об'єктивно їх порівнювати. Значення ВВП по ПКС, а також інших досліджуваних показників наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники розвитку країн-членів БРІКС

Країна	ВВП ПКС, млрд. \$	Населення, млн. осіб	ПП, млрд. \$	Експорт това- рів, млрд. \$	Імпорт това- рів, млрд. \$
Бразилія	3263,9	203,26	96,9	229,1	225,1
Індія	7384,1	1285,36	33,9	317,5	459,4
Китай	18017,1	1375,42	289,1	2342,3	1958,0
ПАР	704,5	54,96	5,74	90,61	90,6
Росія	3745,2	146,51	22,9	497,83	286,64

*Джерело: [3, 5]*

Як можна побачити у таблиці 1, перше місце серед країн БРІКС по даному показнику займає Китай із ВВП, що становить більше 18 трильйонів доларів США. Китайська Народна Республіка займає перше місце у світі за цим показником розвитку. На другому місці знаходиться Індія із ВВП обсягом у 7,4 трильйонів доларів США. Росія, Бразилія та Південна Африка, відповідно, займають третє, четверте і п'яте місце по рівню ВВП по паритету купівельної спроможності.

Наступним досліджуваним показником є населення країн БРІКС. Як відомо, демографічний потенціал країни (а саме, обумовлена ним кількість трудових ресурсів) є одним із чинників, що в значній мірі зумовлюють рівень її економічного розвитку. Окрім того, велика кількість населення зумовлює значний військовий потенціал держави, що, без сумніву, впливає на її політичний авторитет у світі.

Перше місце за кількістю населення серед країн БРІКС та у світі займає Китай. Його населення складає 1,375 млрд. осіб. Друге місце займає

Індія із населенням 1,285 млрд. осіб. Слід відзначити, що населення цих країн разом становить більш ніж 1/3 населення усього світу. Далі йдуть Бразилія (203 млн.), Росія (146,51 млн.) і ПАР (54,96 млн. осіб). Загальна кількість населення у країнах БРІКС становить більше 3 млрд. осіб, що свідчить про великий економічний та політичний потенціал даного блоку країн.

Третім досліджуваним показником є обсяг прямого іноземного інвестування (ПІІ), який показує загальну кількість грошей, інвестованих в економіку країни. В сучасних умовах інвестування є фактично невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин, оскільки воно не тільки відіграє велику роль у розвитку національних економік, але й сприяє подальшій інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства.

Даний показник не тільки характеризує привабливість країни для іноземних інвесторів, але також характеризує її відкритість для іноземного капіталу, що є одним із кількісних вимірів участі держави у глобалізаційних процесах.

Відповідно до даних у таблиці, Китай займає перше місце серед країн БРІКС із обсягами ПІІ у 289 мільярдів доларів США. Бразилія займає друге місце серед країн блоку, обсяг інвестицій до її економіки складає 96,8 мільярдів доларів США. Третє, четверте і п'яте місця займають, відповідно, Індія, Росія та Південно-Африканська Республіка.

Наступними показниками є експорт та імпорт товарів країн БРІКС. Дані показники формують зовнішню торгівлю країни та дають змогу не тільки оцінити її обсяги, але й оцінити можливість досліджуваної країни виробляти конкурентоспроможну продукцію, що є одним із факторів, який зумовлює збільшення її ролі у світовій торгівлі та підвищує ступінь інтеграції країни у світову економіку. Окрім того, обсяги експорту та імпорту дають уявлення про ресурсний та фінансовий потенціал країни, що також є важливим чинником її впливу на світовій арені та сприяє її більш активній участі в глобалізаційних процесах.

Китай має найбільший обсяг експорту серед країн БРІКС та у світі – він складає 2,342 трильйонів доларів США. Друге місце за експортом товарів займає Росія із значенням показника у 497,8 млрд. доларів. Останнє місце займає ПАР, її експорт складає 90,6 млрд. доларів США.

Імпорт Китайської Народної Республіки є також найбільшим у рамках БРІКС. Його значення складає 1,958 трильйонів доларів США. Друге місце займає Індія, її імпорт товарів складає 459,3 мільярдів доларів США. Останнє місце за обсягами імпорту товарів серед країн БРІКС також займає Південно-Африканська Республіка [3].



На основі досліджених даних стосовно показників розвитку країн БРІКС можна зробити наступні висновки:

– Китай є найбільш розвинутою державою в рамках даного інтеграційного об'єднання. Він є першим у світі за обсягом ВВП по паритету купівельної спроможності, за кількістю населення і обсягами експорту. Це свідчить про значний економічний та політичний потенціал КНР, її інтегрованість у світове господарство та, відповідно, про величезний вплив Китаю на глобалізаційні процеси та на світогосподарські процеси в цілому.

– Індія, займаючи 2 місце по кількості населення, ВВП по ПКС та обсягам імпорту товарів, входить в число лідерів даного об'єднання країн. За останні роки Індія, завдяки реформам та швидким темпам економічного зростання, заявила про себе як про важливий економічний та технологічний центр.

– Бразилія та Росія займають проміжні позиції по досліджуваних показниках в рамках організації БРІКС, проте вони займають високі позиції у світі по кількості населення, ВВП та обсягам торгівлі, що також свідчить про їх високий потенціал та значний вплив на світові економічні та політичні процеси.

– Південно-Африканська Республіка по досліджуваним показникам посідає останнє місце серед країн БРІКС. Проте, по-перше, ПАР є найбільш економічно розвинутою країною Африки та єдиною країною регіону, що входить до складу «Великої двадцятки». По-друге співробітництво в рамках БРІКС передбачає обмін досвідом і технологіями між країнами-учасницями, що позитивно впливає на їх прогрес та інтеграцію у світове господарство. Усе це дає змогу стверджувати, що Південно-Африканська Республіка має значний вплив у регіоні, який у майбутньому буде збільшуватися.

БРІКС, маючи значний економічний та демографічний потенціал, здійснює суттєвий вплив на світові глобалізаційні процеси, кожна країна в складі цього інтеграційного об'єднання робить значний внесок у формування економічної та політичної картини сучасного світу.

**Література:** 1. *World Economic Outlook (WEO), July 2015: Slower Growth in Emerging Markets, a Gradual Pickup in Advanced Economies* [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/>; 2. *The World Factbook – CIA* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/>; 3. *The World Bank: Data* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>; 4. *IndexMundi – Country Facts* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/>; 5. *Trade Map – Trade statistics for international business development* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)



**Казакова Н.А., Колеснік В.О., Марушева О.А.**  
**МОЗАМБІК: КРАЇНА КОНТРАСТІВ**  
**У ПАРАДИГМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Мозамбік – держава, яка за багатьма економічними макропоказниками і показниками рівня ІРЛП знаходиться в останній десятці загальносвітового рейтингу з моменту отримання незалежності. Все це говорить про те, що Мозабік – аж ніяк не розвинена країна, не мрія мільйонів емігрантів, але бідна держава з фактично усіма існуючими проблемами, проте, їй також властива риса контрастів (як кліматичних, ландшафтних, фауністичних, так і економічних, соціальних). В даній статті авторами розглянуто поточний стан розвитку країни, шляхи та причини, а також запропоновані комплексні заходи, які доцільно здійснювати з урахуванням виділення конкретних рівнів співробітництва у вирішенні даної проблеми.

В часи поширення глобалізаційних процесів дуже важливим ресурсом світового масштабу є інформація. Наявність повної, достовірної інформації, є основою діяльності будь-якого роду, великою перевагою тієї особи чи осіб, які нею володіють. Загальна характеристика економіки країни є невід’ємною частиною ознайомлення з країною. Низький рівень освіти в Мозамбіку і, як наслідок, мізерно мала кількість кваліфікованих кадрів важко позначається на наданні інформації макроекономічного характеру. Мозамбік – це країна, яка не користується інтересом широкої аудиторії.

Специфіка джерельної бази полягає в її дуже обмеженому обсязі. На відміну від, наприклад, країн Європи, об’єкт дослідження не має стільки статистичного і фактичного матеріалу, також майже відсутня авторитетний аналіз цієї теми.

Метою статті є створення детальної характеристики економіки Мозамбіку, висвітлення економіко-соціальних контрастів, популяризація вивчення країн, які не є «локомотивами». У процесі написання статті вирішені наступні завдання: систематизація основних економічних показників, чинників економічної зростання, визначення стратегії економічного розвитку, виявлення раціональної заходи співпраці держави з іншими державами та інтеграційними об’єднаннями.

Мозамбік – країна з низьким рівнем доходів і дефіцитом продовольства. Населення Мозамбіку складає 24 096 669 осіб та займає 51 місце у

світі за даними ЦРУ. 45,5% населення є дітьми від 0 до 14 років, ще 48,1% – особи що мають вік 15-54 роки [9]. Таким чином ми бачимо, що майже половина населення – це діти. Причина цього лежить у дуже широкому розповсюдженні СНІДу у цій країні, наслідком чого є коротке життя. Більш того, майже 2/3 населення – це особи до 34 років. Більш детальну інформацію можливо отримати з піраміди населення (рис. 1).

Сумарний коефіцієнт народжуваності: 5,34 дітей на жінку, середній вік перших родів: 18,8 років. Середня тривалість життя – 52,29 років [9]. Цей показник є так званою очікуванною середньою тривалістю життя та обчислюється згідно прогнозів та майбутнє (є не фактичним) – після впровадження програм щодо боротьби із СНІДом сьогодні та інших процедур світових організацій щодо охорони здоров'я. Все це ставить Мозамбік на 213 сходинку у світі – майже найнижчий показник на планеті.

При всіх цих проблемах стосовно тривалості життя та захворювань на СНІД тільки 6,6% ВВП йде на охорону здоров'я (95 місце у світі). Якщо взяти відносний показник, ми маємо 600 \$/людину в рік. Це відносно мало у сучасному світі, але досить багато щодо країн Африки.

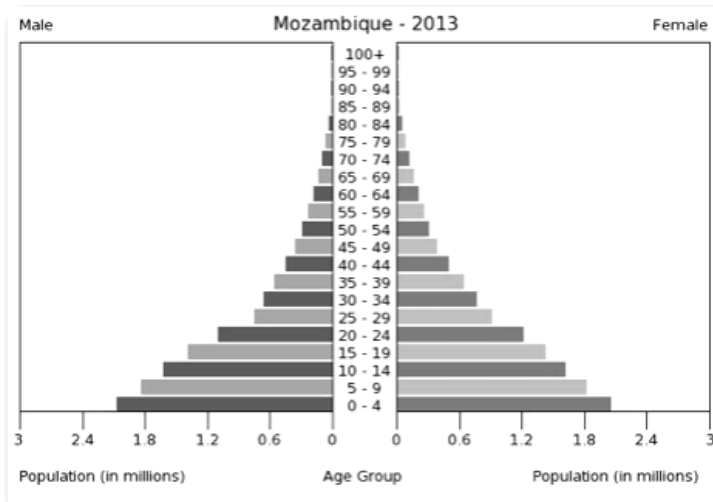


Рис. 1. Піраміда населення [5]

ВВП у поточних цінах становлює 14 600 \$ (605,89 \$/ люд.) Чисельність економічно активного населення дорівнює 10,1 млн людей (50 місце у світі), це майже 42 робочих на 100 жителів. У 2012 році державний борг склав 34.6% от ВВП, це дорівнює 106 місцю у світі. 81% економічно активного населення зайнята у сільському господарстві, це свідчить про

те, що Мозамбик аграрна країна. Дефіцит державного бюджету дорівнює 589 000 \$. Запасів валюти і золота у країні лише на 2,77 млн. доларів.

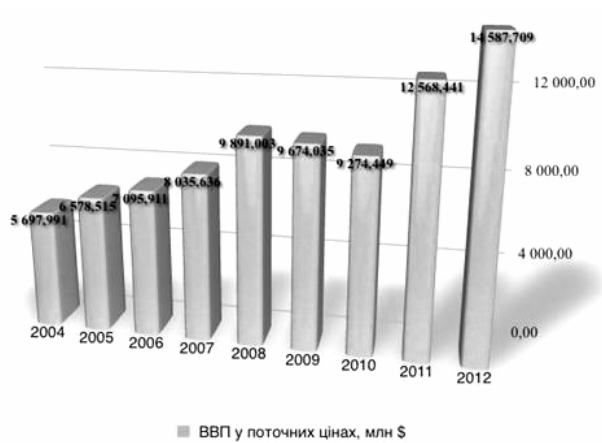


Рис. 2. Динаміка ВВП Мозамбіка у поточних цінах

Щодо економічних показників, Мозамбик є одною з найбідніших країн світу [1] – кількість населення у країні за межою бідності становить 52% (2009 рік), але має дуже швидкі темпи економічного росту. Мозамбик – країна з низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства.

Згідно з офіційними даними, Мозамбик займає 23 місце у світі по темпах економічного розвитку, у 2010 році мав приріст 7,1% до реального ВВП, у 2011 – 7,3%, а у 2012 – 7,5%. Цифри свідчать, що економіка має стабільну тенденцію до розвитку, та має приріст 0,2% до реального ВВП декілька останніх років підряд [5]. Географічним фактором економічного розвитку є, власне, розташування країни. Мозамбик простягається на 2500 км по південно-східному узбережжю Мозамбікського протоки Індійського океану на південному сході Африканського континенту. На півночі межує з Танзанією, на півдні і південному заході – з ПАР і Свaziлендом, на заході – з Замбією, Зімбабве і Малаві [2]. Вигідне географічне положення країни сприяє її розвитку.

Прямі фактори економічного росту. Підвищення працездатності населення відбувається за допомогою програми ліквідації безграмотності [4]. У 1987 році уряд країни почав Програму Економічної і Соціальної Відновлення. Згідно з цією програмою почало відбуватися відродження економіки країни. Основною метою програми стало досягнення фінансової стабільності на національному та міжнародному рівні. Основними етапами програми стали:

1. Зниження ролі держави в економіці за рахунок заохочення втручання приватних економічних агентів через лібералізацію цін, приватизацію підприємств і залучення прямих іноземних інвестицій;

2. Проведення податкової реформи (збільшення оподаткованої бази, скорочення обсягів нелегальних операцій, зміна митного законодавства в 1996 р., введення ПДВ) з метою створення сприятливого інвестиційного клімату;

3. Напрямок фінансових ресурсів в банківську сферу, і встановлення кредитних лімітів в приватному секторі для скорочення споживчих витрат.

Вжиті заходи, фінансова підтримка міжнародних організацій та країн-донорів і політична стабільність призвели до серйозного збільшення темпів зростання. В даний час країна щорічно домагається 5-6-процентного економічного зростання. Незважаючи на повінь 2000 р., що знищило інфраструктуру регіону, у 2001 р. зростання ВВП Мозамбіку склав 13%. У наступні роки це зростання склало 7-9%.

У багатьох секторах економіки відзначається вражаючий ріст (наприклад, у будівництві – 16% щорічно). Це підтверджує, що Мозамбик, будучи одним з найбідніших держав світу, варто розглядати як країну, що розвивається з динамічною економікою. [2] На думку П. Мильцева, Мозамбик найближчим часом цілком може стати «африканським левом» – за аналогією з «азіатськими тиграми» 70–80-х років. Примітно, що вражаючі темпи зростання досягаються не стільки завдяки сільському господарству, хоча Мозамбик є сільськогосподарською країною, скільки завдяки промисловості і рибальству.[3] Безсумнівно, економічний успіх багато в чому обумовлений грамотної і обережною політикою влади в економічній області, а також використанням можливостей, що відкрилися у зв'язку з здійснюваною на континенті ініціативою «Нового партнерства для розвитку Африки». [2]

Як було сказано раніше, Мозамбик – аграрна країна. У сільському господарстві зайнята переважна частина населення. Приріст сільськогосподарського виробництва становить в середньому 6,2% (у 1998 – 8%).

Мозамбик – одна з небагатьох африканських країн, де не бракує родючих земель. Вони складають 36 млн. га, але обробляються тільки на 15% у зв'язку з небезпекою численних мін, що залишилися після громадянської війни. Частка сільськогосподарської продукції в експорті становить близько 25%.

У галузі сільського господарства уряд Мозамбіку розробило п'ятирічну програму реформ «ПроАгро» на суму 202 млн. доларів, більше половини з яких нададуть іноземні донори. «ПроАгро» намічає розвиток та-

ких життєво важливих сторін сільського господарства, як науково-дослідна робота, тваринництво, землеробство, охорона фауни та іригація.

Так, незважаючи на значні запаси різноманітних корисних копалин, гірничодобувна промисловість Мозамбіку в цілому відчуває хронічний спад. Це обумовлено руйнуванням залізничних колій в ході громадянської війни, що перешкоджає видобутку і транспортування копалин.

Розробляються головним чином родовища природного газу (у 2012 году: 3 120 000 000 м<sup>3</sup>), бокситів, залізної та танталової руди, а також кам'яного вугілля. Приватна ізраїльська компанія видобуває смарагди і гранати. Створено спільні гірничодобувні підприємства з Австралією, Ірландією та Італією. У розвідці нафтових родовищ на суші і на шельфі Мозамбіку беруть участь американські, німецькі, французькі та південноафриканські компанії. [2,5]

Системи залізничного сполучення, автомобільних доріг, морського і повітряного транспорту створені в колоніальний період. Головні транспортні магістралі забезпечують транзитні перевезення вантажів між портами Мозамбіку і сусідніми країнами – Зімбабве, Малаві, Свазілендом, Танзанією і ПАР. Величезний збиток транспортній системі країни заподіяли майже 18 – річна громадянська війна і катастрофічна повінь 2000-го року. На відновлення залізниць надходить значна іноземна допомога. Загальна протяжність залізниць в 2009 склала 3123 км. Залізничні лінії пов'язують м. Мапуту з Зімбабве, Свазілендом і ПАР, м. Бейру – з Зімбабве і м. Накалу – з Малаві. [4]

Із загальної характеристики країни, її соціального і економічного розвитку можна зробити ряд висновків.

Незважаючи на високі темпи економічного зростання, через всеосяжну бідність швидкі зміни не знаходять адекватного відображення в підвищенні доходів населення. При збільшенні душевого доходу на 13% на рік, як це відбувається в даний час, значущих поліпшень в житті людей не відбувається. Безробіття знаходиться на рівні 17% (2007 р.) і велика частина населення (більше половини) продовжує жити за межею бідності. Для вирішення соціальних проблем буде потрібно зберігати поточні темпи зростання протягом багатьох років.

XXI століття відкриває нові можливості і готує ґрунт для нової моделі торгівлі та розвитку. Ці зміни зачіпають кожного і Європейський союз, і країни Африки, й інші регіони. Виникаючі проблеми необхідно вирішувати спільно і повинні діяти зараз, якщо ми хочемо побудувати світ, де не буде місця злидням, безробіттю, де молоді люди зможуть розраховувати на безпеку.

З метою забезпечення позитивних результатів глобалізації, ЄС і африканські країни повинні створити економічні рамки, які стимулюватимуть досить швидкий і широкомасштабний економічне зростання, що в свою чергу надасть сприяння ефективній боротьбі з убогістю.

**Література:** 1. ПРООН: Индекс человеческого развития в Докладе 2013 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/media/PR2-HDI-HDR2013-RUS.pdf>; 2. Страноведческий каталог Econrus [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://catalog.fmb.ru/mozambique5.shtml>; 3. Тигр приручает льва. Пекин осваивает Чёрный континент [Текст] / Мыльцев П. // Эхо планеты. – 2009. – С. 2009; 4. Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия Кругосвет -Мозамбик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.krugosvet.ru/enc/strany\\_mira/MOZAMBIK.html?page=0,3](http://www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/MOZAMBIK.html?page=0,3); 5. Central Intelligence Agency: The world Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mz.html>; 6. The World Bank [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

\*\*\*

УДК 339.94:628.47(477)

**Касьян С.А., Гаврилова А.О.**

## **ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ УТИЛІЗАЦІЇ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

На сьогоднішній день проблема утилізації сміття є однією з найгостріших в Україні. В нашій державі лише за 2013 рік було утворено 448,118 млн тонн побутових відходів, з яких перероблено лише 177,177 млн тонн [3]. Офіційно в Україні близько 4,5 тис. сміттєзвалищ, загальна кількість сміття на яких вже перевищила 35 млрд тонн. Окрім офіційних звалищ існують ще так звані стихійні. Кожен рік кількість сміття в Україні збільшується на 7–8 тис. тонн. Загальна площа полігонів займає вже більше 4% території держави. Серед усіх аспектів негативного впливу звалищ на довкілля можна виділити два найголовніші: вилучення величезних площ родючих земель для захоронення сміття на полігонах і значне забруднення природного середовища навколо цих полігонів. Таким чином, розв'язання проблеми утилізації сміття має невідкладний характер і потребує чималих зусиль від усіх суб'єктів господарювання [9].

Складність вирішення цієї проблеми обумовлюється необхідністю застосування складного обладнання і труднощами рішення екологічної та економічної обгрунтованості вибору конкретної технології утилізації відходів. Основними способами переробки відходів є: спалювання, ком-

постування, піроліз, складування і сортування з повторною переробкою. Існують деякі розробки альтернативних методів утилізації ТПВ.

В світі працюють понад два з половиною тисячі сміттєпереробних заводів, які не тільки вирішують проблему утилізації сміття, а й постачають населенню гарячу воду, тепло та електроенергію. Лідерами за обсягами корисного використання сміття є Бельгія, Данія, Нідерланди, Німеччина, Швеція та Швейцарія. Більш ніж сто підприємств з утилізації відходів мають Франція та Японія, більше 70 побудовано в Німеччині, близько 30 безперервно працюють в Швеції і Швейцарії. В Україні таких заводів було колись чотири, зараз фактично працює тільки столичний завод «Енергія».

Розвиток сфери поводження з побутовими відходами у найбільш розвинених країнах Європи дозволяє переробляти, компостувати та спалювати до 95% утворених відходів. При цьому обсяги переробленого та компостованого сміття перевищують обсяги спаленого. А спалення як таке здебільшого здійснюється в енергетичних цілях [6].

Таблиця 1

Загальна структура утилізації сміття в країнах ЄС та Україні (%)

	Країни ЄС	Україна
захоронення	38	92
компостування	15	-
переробка	25	5
спалювання в енергетичних цілях	17	-
інше спалювання	5	3

Складено авторами за матеріалами [7]

Питома вага побутових відходів, що захоронюються, у країнах Європи не перевищує 38% від їх загального обсягу. При цьому показники переробки та компостування перевищують 40%. В Україні обсяги переробки сміття, компостування не перевищують 8%. За відсутності очисних споруд при спалюванні утворюються шкідливі сполуки, такі як метан, формальдегіди, що призводять до онкозахворювань та задухи. А більше ніж 90% відходів щорічно захоронюються на полігонах, велика частина з яких перевантажена та експлуатується з порушеннями базових екологічних та проектних норм.

Варто також зазначити, що за період 2007–2014 років обсяги утворення побутових відходів у країнах Європи демонструють чітку тенденцію до зниження (на 3,5%), при збільшенні кількості населення на 1,2%. В той час як загальні обсяги збирання сміття за цей період в Україні зросли на 12% при тому, що кількість населення держави неухильно зменшується [7].



Основну частину сміття складають харчові відходи, папір та упаковки, пластикові пляшки та поліетиленові вироби. У найбільш розвинених країнах галузь утилізації вважається прибутковим бізнесом. Всі високорозвинені держави наразі інвестують кошти в будівництво заводів з утилізації сміття за сучасними технологіями. Саме завдяки такому підходу багато країн вже вирішили проблему накопичення та забруднення побутовими відходами.

У США і країнах Західної Європи вже давно налагоджено роздільне збирання відходів. Розроблено екологічно чисту технологію переробки, завдяки якій утворюється електроенергія [8].

Вчені Стенфордського науково-дослідного інституту в США вивели мікроби – хемоорганогенератрофи (отримують енергію за рахунок окиснення різноманітних органічних сполук) – здатні знищувати отруйні відходи і використовувати їх як джерело енергії. Особливий інтерес становлять термофільні анаеробні бактерії, що здатні руйнувати целюлозу і утворювати органічні кислоти, вуглекислий газ, етанол, водень.

В Данії з метою скорочення кількості створюваних відходів було введено схему оплати вивозу та утилізації твердих побутових відходів за вагою і замість фіксованих сум з кожного домашнього господарства вони почали платити за загальну кількість вивезених відходів. Одночасно з цим, деякі муніципалітети знизили ставку нарахувань за відсортовані органічні відходи, на відміну від змішаних відходів.

У Швеції ще в 1994 р. було прийнято постанову про відповідальність виробників за деякі види товарів. Згідно з цією постановою, на виробників упаковок, паперу, шин та автомобілів накладається додаткова відповідальність за утилізацію або переробку їх продукції. Головна мета цього документа – скоротити використання упаковки та збільшити відсоток її переробки [5].

В Австрії існує два основних способи скорочення об'єму відходів, що направляються на полігони. Перший – вторинна переробка (в більшості для паперу та картону), другий – компостування (для харчових відходів). Як результат, в державі створено потужності з переробки біологічного сміття із загальною потужністю більш ніж 1 млн тонн на рік.

В Росії Московське ТОВ «Енергоінжиніринг» створило замкнутий ланцюжок обігу банок з-під напоїв: від збору і переробки використаних банок до випуску нової банки для розливу напоїв, що особливо важливо для економії ресурсів. Кінцевий продукт переробки – брикет високої щільності з брухту алюмінієвих банок з-під напоїв, вільних від сторонніх домішок.

Євросоюз ставить дедалі жорсткіші вимоги до поводження з небезпечними сполуками. У результаті в Західній Європі на вже існуючому

сміттєспалювальному заводі фактично добудовують ще один, де при високій температурі – понад 1100 градусів допалюють гази, що утворюються при спалюванні сміття. Таким чином відбувається руйнування діоксинів.

В Україні уряд теж намагається створювати умови для забезпечення подолання проблеми побутових відходів [4]. Наприклад, транспортна компанія з вивозу та знешкодження твердих побутових відходів у місті Києві «Грін К° – Київ» перейняла досвід інших країн і розробила контейнери спеціально для різних видів сміття: скла, пластику, металу та паперу.

В Україні реалізується перший пілотний проект «Розвиток міської інфраструктури – 2» в сфері поводження з твердими побутовими відходами, який фінансується Світовим банком. Проект передбачає будівництво комплексу сортування і переробки відходів на Дергачівському полігоні під Харковом, обладнання його системою збору біогазу з подальшим виробництвом електроенергії. На даному етапі в Харкові триває підготовка до впровадження роздільного збору відходів, яка включає поступову заміну старих моделей смітєвозів на смітєвози із заднім завантаженням і заміну існуючих контейнерів на євроконтейнери. В результаті впровадження роздільного збору ТПВ можна буде отримувати не менше 40 тис. т вторинної сировини за рік, за рахунок повернення у виробництво вторинної сировини зменшиться використання природних матеріалів.

Розглянувши досвід іноземних держав з утилізації сміття та українські реалії його функціонування, можемо дійти висновку, що необхідно розглядати дану галузь перш за все як підприємницьку діяльність, яку необхідно стимулювати та створювати умови для її успішного функціонування [4]. Для цього слід дотримуватися основних напрямів державної політики щодо реалізації зазначеного питання:

- забезпечення повного збирання і своєчасного знешкодження та видалення відходів;
- зведення до мінімуму утворення відходів та зменшення їх небезпечності;
- забезпечення комплексного використання матеріально-сировинних ресурсів;
- сприяння максимально можливій утилізації відходів шляхом прямого повторного чи альтернативного використання ресурсоцінних відходів;

– забезпечення безпечного видалення відходів, що не підлягають утилізації, шляхом розроблення відповідних технологій, екологічно безпечних методів та засобів поводження з відходами;

– організація контролю за місцями чи об'єктами розміщення відходів для запобігання шкідливому впливу їх на навколишнє середовище та здоров'я людини;

– здійснення комплексу науково-технічних та маркетингових досліджень для виявлення і визначення ресурсної цінності відходів з метою їх ефективного використання;

– сприяння створенню об'єктів поводження з відходами;

– обов'язковий облік відходів на основі їх класифікації;

– створення умов для роздільного збирання побутових відходів шляхом запровадження соціально-економічних механізмів, спрямованих на заохочення утворювачів цих відходів до їх роздільного збирання [1].

Отже, при правильному стратегічному плануванні Україна також зможе позбутися проблеми утилізації побутових відходів: забезпечити збільшення кількості сміттєпереробних заводів, завдяки досвіду інших країн, запровадити сучасні технології переробки сміття [4]. Нам лише потрібно навчитися з розумом використовувати природні ресурси. Це досить складно, але такий спосіб життя мусить стати нашою метою, якщо ми хочемо створити суспільство стійкого розвитку та позбутися проблеми утилізації відходів.

**Література:** 1. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 р. №187/98 Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – №36-37. – С. 242; 2. Карманова И. Новые технологии утилизации отходов / И. Карманова // Строительство и реконструкция, 2000. – №4. – С. 31; 3. Осауленко О.Г. Статистичний щорічник України за 2013 рік: довідник / О.Г. Осауленко. – Київ, 2014. – 534 с.; 4. Шульга К.В. Економічні шляхи вдосконалення утилізації відходів України / К.В. Шульга, Єфремова Л.В. // Бізнес-інформ, 2012. – №12. – С. 138-141; 5. Деньги из мусора: зачем Швеции чужой хлам? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/dengi-iz-musora-zachem-shvecii-chuzhoj-hlam-321/>; 6. Промислова екологія [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://eco.com.ua/content/%C2%ABtverdi-vidkhodi%C2%BB>; 7. Тверді побутові відходи – утворення та переробка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.saleprice.com.ua/ua/publications/540.html>; 8. Центр экологических инициатив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://npcei.ru/press/18/>; 9. Ecological Problems in Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/15658/1/Cherniavska.pdf>

\*\*\*

Ключка А.А.

## ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ТУРЕЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: старший викладач Коваленко Р.С.*

В 1959 р уряд Турецької Республіки на чолі з А. Мендересом вперше подав заявку на асоційоване членство Турецької Республіки в Європейському економічному співтоваристві (ЄЕС). Але після військового перевороту 1960 Турецька Республіка відмовилася від цієї ідеї, і заявка була відкликана. Проте вже в 1963 р. Після повернення до влади цивільного уряду, керівництво країни повторно прийняло рішення подати заявку на вступ до ЄЕС, розглядаючи це як стимулюючий фактор економічного розвитку. 12 вересня 1963 р за підсумками проведених переговорів в Анкарі було підписано договір про асоціацію з ЄЕС, так званий «Анкарський договір». Економічною метою даного договору було підготувати Турецьку Республіку до вступу в ЄЕС і, зокрема, домогтися зменшення розриву між економікою Турецької Республіки і країн – членів ЄЕС.

Цей документ є базовим у турецько-європейському співробітництві, його важливою особливістю є те, що в статті 28 передбачене отримання Туреччиною статусу повноправного члена Співтовариства за час терміну виконання Договору. Цей документ передбачав 3 основні етапи інтеграції країни в ЄЕС. На першому підготовчому етапі (1965-1969 р) передбачалося надання пільг у вигляді тарифних контингентів для низки важливих сільськогосподарських товарів турецького експорту. Зустрічні преференції Туреччина ЄЕС не надавала. Крім того країні надавалися кредити для будівництва інфраструктурних об'єктів на суму 175 млн. європейських розрахункових одиниць (Екю) [1].

Після підписання 23 листопада 1970 р. Додаткового протоколу розпочався другий, перехідний, етап, розрахований на 22 роки. Він передбачав поетапні процеси зниження мита і податків, на імпорту з Європи планувалось ввести знижку і відміну мита у двох напрямках: на товари що не виробляються в Турецькій Республіці (повна ліквідація за 12 років), і на товари що виробляються в країні (22 роки). У цей період Турецька Республіка повинна була повністю адаптуватися до сільськогосподарської політики ЄЕС, що в свою чергу повинно було поступово зняти обмеження на експорт промислових товарів які виробляються в Турецькій Республіці.

На третьому заключному етапі планувалося створення Митного союзу, виробити й прийняти регламент міграції турецької робочої сили й капіталу.

У 1987 році Турецька Республіка офіційно подала заявку про повне членство в ЄЕС, яка керівними органами організації практично була проігнорована. Це було викликано низкою причин, а саме: Турецькій Республіці вказувалося на недоробки у сфері соціальних і політичних свобод, на ущемлення прав національних меншин, невирішеність кіпрської проблеми і наявність спірних питань з Грецією, що є країною-членом організації, невирішеність курдського питання [3].

Турецька Республіка увійшла до складу ЄМС у січні 1996 року згідно з підписаною в Брюсселі 6 березня 1995 року Угодою про ЄМС, що складається з пакету документів: 1. Рішення Ради Асоціації щодо вільного пересування товарів; 2. Рішення щодо поширення партнерства (рекомендаційний характер); 3. Декларація про фінансові справи.

Угода з ЄМС передбачає протягом 2-х років ліквідацію всіх державних монополій; забезпечення однакового рівня оподаткування для місцевих та імпортованих товарів; проведення протягом 5 років адаптації умов міжнародних угод, підписаних ЄС, а також внесення необхідних змін до Конституції Турецької Республіки, особливо в розділі щодо прав людини. Але ці процеси проходять досить повільно, що викликає незадоволення ЄС і впливає на обсяги фінансової допомоги [2].

Туреччина свою зовнішньоторговельну політику традиційно будує із спрямованістю на західноєвропейські ринки. Приєднання Турецької Республіки до ЄМС викликало необхідність внесення відповідних змін до торговельного режиму, згідно з існуючими нормами ЄС. Для Турецької Республіки це означає проведення лібералізації торгівлі з країнами ЄС та уніфікацію торговельних відносин з третіми країнами. В ході реформування торговельного режиму, Турецька Республіка ввела єдиний митний тариф ЄС в торгівлі з третіми країнами, що знизило, у порівнянні з 1995 р., імпортований тариф у 3 рази і склало 5,7%.

На початку 1997 року урядом Турецької Республіки були внесені певні зміни до режиму ввозу товарів, пов'язані із членством Турецької Республіки у Європейському митному союзі. В торгівлі з країнами ЄС товарами промислової групи режим був повністю лібералізований і мито скасоване (за винятком товарів с/г та продуктів харчування). В торгівлі з третіми країнами для товарів цієї групи діє Єдиний митний тариф ЄС [2]. Туреччина перейшла на тарифну номенклатуру, що заснована на Гармонізованій системі кодування товарів Ради митної співпраці та

Комбінованої номенклатури ЄС. Прийнято 12-значний цифровий товарний код та розбивка товарів на 97 груп статистичного контролю зовнішньої торгівлі.

В межах ЄМС Турецька Республіка підписала угоду з Європейським товариством вугілля і сталі (ЄТВС) про вільну торгівлю товарами цієї групи, 650 товарних позицій, які первинно залишились за межами ЄМС. Згідно з цією угодою на турецький імпорт до ЄС мито буде скасовано, а для імпорту ЄС в Турецьку Республіку тільки на 132 товарні позиції буде встановлено 3-х річний перехідний період, а на решту позицій сплата мита також скасується.

Згідно з Угодою про ЄМС передбачено відміну усіх пільг для турецьких експортерів з боку держави для запобігання руйнування принципів вільної торгівлі. Виняток зроблено тільки інвесторам, щокладають капітали у слаборозвинені райони Турецької Республіки [3].

Таблиця 1

Зовнішня торгівля Туреччини товарами та послугами  
з країнами Європейського Союзу (млрд. дол. США)

Роки	Експорт	Імпорт	Сальдо	Товарообіг
1996	12,563	24,320	-11,757	36,883
1997	13,434	26,118	-12,684	39,552
1998	14,809	25,282	-10,473	40,091
1999	15,424	22,529	-7,105	37,953
2000	15,664	28,526	-12,862	44,19
2001	17,545	19,823	-2,278	37,368
2002	20,415	25,688	-5,273	46,103
2003	27,393	35,140	-7,747	62,533
2004	36,580	48,095	-11,515	84,675
2005	41,364	52,695	-11,331	94,059
2006	47,934	59,387	-11,453	107,321
2007	60,398	68,394	-7,996	128,792
2008	63,390	74,407	-11,017	137,797
2009	47,013	56,508	-9,495	103,521
2010	52,685	72,179	-19,494	124,864
2011	62,347	91,128	-28,781	153,475
2012	59,398	87,657	-28,259	147,055
2013	63,093	92,457	-29,364	155,55
2014	68,516	88,783	-20,267	157,299

Джерело: [4]

Зростання обсягів експорту, які очікувалися урядом країни, особливо на продукцію текстильної промисловості, не відбулося. Сподівання, що з відміною митних квот та зборів на поставки текстилю до країн ЄС, Туреччина, як член Європейського митного союзу, зможе вже в 1996 р.

збільшити обсяги поставок продукції текстильної промисловості до західноєвропейських ринків до 1 млрд. дол. США, не справилися. На практиці має місце зменшення обсягів цих поставок.

Винятком в Митному Союзі надалі залишаються послуги, до яких застосовуються загальні регулювання ГАТТ.

Основні вимоги по імплементації Митного Союзу стосовно торговельної політики Туреччина виконала, але залишається ряд проблем. Серед них: конкурентна політика, захист інтелектуальної власності, державні монополії.

Позитивним в участі Турецької Республіки в митному союзі з ЄС являється те, що велику частину турецького імпорту з країн ЄС (до 40%) складає продукція машинобудування та сучасне обладнання та технології, що свідчить про швидкі темпи переоснащення промисловості Турецької Республіки [2].

В результаті цього високий рівень інтеграції, традиційно всеосяжний економічних відносин між Туреччиною і ЄС, особливо в галузі торгівлі та інвестицій, були укріплені значно. У зв'язку з цим, обсяг торгівлі збільшився з 36,883 млрд. дол. США в 1996 році до 157,299 млрд. дол. США в 2014 році. У 2014 році експорт Туреччини в ЄС досяг обсягу в 68,516 млрд. дол. США а імпорту з країн ЄС досяг 88,723 млрд. дол. США. У цьому контексті ЄС припадає 41,5% від загального обсягу експорту та 36,7% від загального обсягу імпорту з Турецької Республіки. З іншого боку, Турецька Республіка є важливим торговельним партнером ЄС зі статистики зовнішньої торгівлі з ЄС, в 2014 році Туреччина посідає сьоме місце в імпорті і п'яте в експорті в ЄС з часткою в 2,8% і 4,8% відповідно [4].

*Література:* 1. Нікітіна М.Г., Грізаков К.А. Туреччина: Формування гео економічного простору / Таврійський нац. Ун-т імені В.І Вернадського. – Сімферополь: ДІАЙПІ, 2008. – 168 с.; 2 <http://www.mfa.gov.tr>; 3. <http://ec.europa.eu>; 4. <http://www.turkstat.gov.tr>



**Ковальова А.П.**  
**СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ ЯПОНІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., доц. Гасім Салах*

Успішна інтеграція Японії в світову економіку почалася більше 50 років тому з перетворення країни в світовий центр обробної промисловості, пізніше почали розвиватися наукомісткі галузі. Сучасна Японія – це невелика острівна країна, практично без природних паливних ресурсів, проте, за розміром ВВП та обсягом промислового виробництва займає 4-е місце в світі після КНР, США та Індії [1].

На даному етапі розвитку економіка Японії стоїть на трьох китах – високі технології, розвинена структура експорту та імпорту, а також туризм. До цього варто додати дивовижну організованість і дисципліну. Найбільш перспективні для Японії і більшою мірою розвиненими є наступні галузі: електроніка і робототехніка, транспортне машинобудування, автомобілебудування і суднобудування, верстатобудування, експорт капіталу, транспортна інфраструктура [1].

Населення країни становить близько 126,5 млн. чоловік ( 2015 рік), понад 99% – етнічні японці; 76,7% населення проживають у містах.

Для економіки Японії характерна зовнішньоторговельна орієнтація, тобто високий ступінь залежності від зовнішньої торгівлі. Країна виробляє 12% світової промислової продукції, 98,6% всіх продажів в інші країни припадає на готові промислові вироби, у тому числі 74,1% – на машини й устаткування [2].

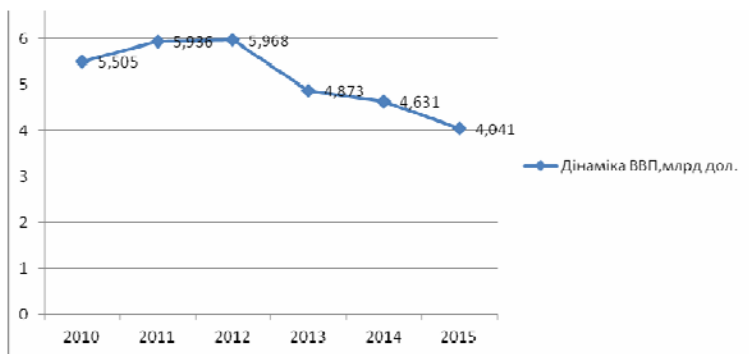


Рис. 1. Динаміка росту ВВП Японії за період з 2010-2015 рр. [3]



Як ми можемо бачити з рис. 2, в 2013р. спостерігається досить різкий спад реального ВВП на 1,095 млрд. дол. в порівнянні з показниками 2014, і на 1,832млрд. дол. згідно ВВП 2015 року.

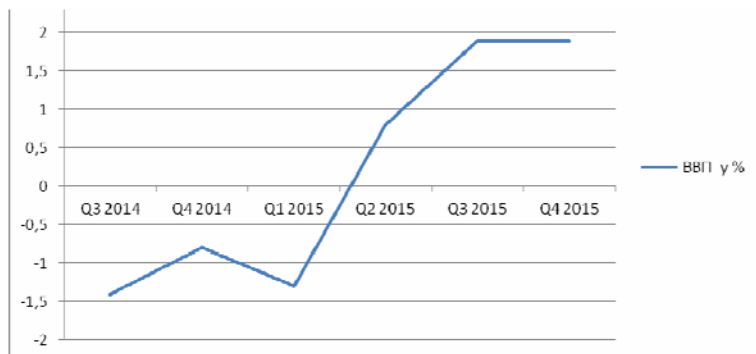


Рис. 2. Динаміка ВВП Японії щоквартально [3]

Зниження економічних показників протягом останнього кварталу 2014 року – результат підвищення ПДВ (в Японії з 1 квітня підвищено податок з продажів – з 5% до 8%) [4]. Оцінка ВВП Японії за перший квартал 2015 року говорить про гальмування економіки. Основними драйверами уповільнення стало приватне споживання та експорт. Експорт постраждав в тому числі через уповільнення зростання в Китаї – найбільшому торговому партнері Японії. В цілому, поточне зниження є тимчасовим, так як ми можемо спостерігати зростання ВВП починаючи вже з другого кварталу 2015 року.

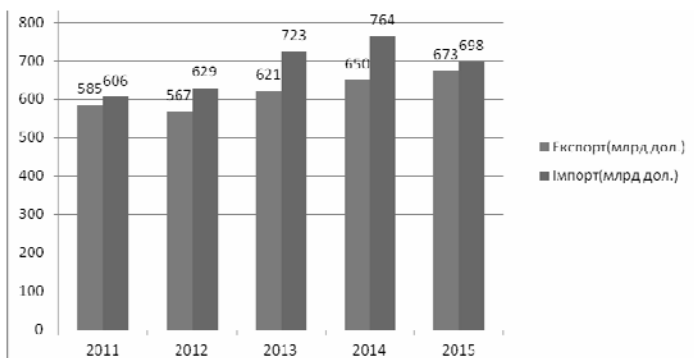


Рис. 3. Динаміка зовнішньої торгівлі Японії [4]

*\* Дані представлені у розрахунку курсу ієни відносно долару США на сьогоднішній день*

Японія продемонструвала значне скорочення товарообігу в умовах слабого зростання глобальної економіки в міжнародній торгівлі. Падіння експорту у 2011 році свідчить про суттєве погіршення конкурентоздатності японської промисловості. Рахунок поточних операцій виявився в дефіциті починаючи з 2012 до 2015 включно. Згідно представленому матеріалу у 2015 році спостерігається зниження імпорту на 9%, тобто з 763 млрд. дол. до 698 млрд. дол., що може бути обумовлено падінням внутрішнього попиту. Скорочення експорту відносно імпорту є негативним фактором для експортоорієнтованої економіки Японії. На даному етапі економіка Японії є відкритою. Про це свідчать дані про експорт та імпорт країни, та дефіцит торгового балансу (Тобто країна більше купує за кордоном, ніж продає). Це може бути обумовлено аварійною ситуацією на АЕС в Фукусімі в 2010 р. та її несприятливими економічними наслідками, маючими вплив на економіку країни і сьогодні [1].

Майбутнє японської економіки визначається головним чином динамікою споживчого попиту. На частку споживання припадає приблизно 60% обсягу економіки країни. Прискорення інфляції в 2014 призвело до того, що річні темпи зростання споживчих цін досягли максимуму за 32 роки і склали 3,7%. Стрибок цін, викликаний підвищенням податків, сильно вдарив по платоспроможності населення і внутрішнього попиту, головним фактором якого є зростання заробітної плати [2].

Зараз реальний дохід японських споживачів збільшується завдяки падінню цін на нафту і газ. Однак для сталого зростання споживчого попиту уряду треба змусити компанії підвищувати зарплати. Стагнація споживчого попиту пов'язана, по-перше, з демографічною ситуацією в країні, і по-друге, зі станом ринку праці. Відродження ринку має стимулювати компанії піднімати заробітні плати працівникам. Ринок праці Японії активно відновлюється: у 2015 році рівень безробіття скоротився до 3,5% [3].

Що ж стосується демографічної ситуації в країні, то однією з найбільш гострих соціально-економічних проблем Японії є старіння населення. Японське суспільство вже зараз найстаріше в світі: в 2014 році частка осіб у віці старіше 65 років склала тут 25,1%, в той час як, наприклад, в Італії – 20,3, Швеції – 18,2, США -13,1, Франції-16,8, Німеччини-20,8%. Одночасно відбувається скорочення чисельності працездатного населення – з піку в 87 млн. осіб в 1995 р. воно скоротилася до 65 млн. 550 тис. чоловік в 2012 р. і, за прогнозами, до 2050 р. скоротиться до 55 млн. осіб, тобто опуститься до рівня перших повоєнних років [2].

Державний борг Японії продовжує зростати і досяг 214% від загального ВВП в 2015 році, що на 23% більше ніж у 2010 році [3]. Ситуація в

японській економіці в 2015 р. була нестабільна і дуже сильно залежала від кон'юнктури у світовій економіці. Згідно з прогнозами, найповільніші середні темпи зростання реального ВВП поміж країн будуть у Японії, що частково викликано стійким зниженням чисельності населення[3]. В результаті прогнозується, що до 2050 року Японія опуститься в світовому рейтингу країн за розміром ВВП з четвертого на сьоме місце [5].

На початку ХХІ століття Японія стоїть перед необхідністю повернутися до стійких показників і зберегти за собою місце одного з лідерів світової економіки.

**Література:** 1. Меркулов К.А. Анализ развития внешней торговли Японии за последнее десятилетие и перспективы развития в будущем // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (СПб, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 200-216; 2. Official web-site of The World Bank [Електронний ресурс]: <http://data.worldbank.org/>; 3. Focus economics consensus forecast Japan [Електронний ресурс] – [http://www.focus-economics.com/sites/default/files/focuseconomics\\_consensus\\_forecast\\_japan\\_april\\_2015.pdf](http://www.focus-economics.com/sites/default/files/focuseconomics_consensus_forecast_japan_april_2015.pdf); 4. Trade Statistics of Japan Ministry of Finance [Електронний ресурс] – [http://www.customs.go.jp/toukei/shinbun/trade-st\\_e/2015/2015\\_115e.pdf](http://www.customs.go.jp/toukei/shinbun/trade-st_e/2015/2015_115e.pdf); 5. Price water house Coopers: Прогноз развития мировой экономики с 2015 до 2050 года [Електронний ресурс] – <http://gtmarket.ru/news/2015/02/11/7089>



УДК 338.1(4-672ЄС):[330.341.1/4:323.27]

**Ковальова К.О.**

## **ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ТА СТРУКТУРНІ РЕВОЛЮЦІЇ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА КРАЇНИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ, ТА ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ ЦЬОГО ВПЛИВУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

Ідентифікація глобальних трендів, які визначають або будуть визначати майбутнє, є одним з ключових завдань у глобальному порядку денному наукової, технічної та інноваційної політики [2].

Тренд – це напрямок зміни економічних показників, що визначаються при обробці статистичних даних і звітів, що призводить до створення на їх основі тенденцій до економічного зростання або спаду [1].

У проєкті ESPACE «Глобальні тренди до 2030 року: Чи зможе ЄС вирішити майбутні проблеми?», були визначені основні світові тренди та їх наслідки для Європи, та були проаналізовані проблеми і можливості, які можуть виникнути з часом.

Цей звіт містить наступні тенденції, з якими ЄС зіткнеться в своєму розвитку:

1. Людська раса старіє і стає багатшою і, при цьому, зростає середній клас і поширюється нерівність.

2. Економічний розвиток і політична влада зміщується до Азії. У процесі глобалізації стійкий розвиток світової економіки стає все більш вразливим до проблем і слабких сторін.

3. Технологічна революція трансформує суспільство практично у всіх сферах діяльності. Дигіталізація стає радикальним загарбником, який призведе до незворотних змін [3].

4. Дефіцит ресурсів стає все більш домінуючою проблемою, при рості споживання енергії та при зміні структури виробництва.

5. Взаємозалежність країн не буде супроводжуватися покращенням структури глобального управління. Світовий порядок стає все більш крихким і непередбачуваним [3].

Друга частина доповіді розглядає три структурні «революції», які будуть створювати більш складний і небезпечний світ. Нижче приведені зміни, які можуть привести до виникнення проблем у Європейському Союзі:

1. Економічна і технологічна революція: конвергенція технологій та поширення інструментів доступних для широких мас трансформує економіку і суспільство. З'являться нові можливості в сфері покращення продуктивності, підвищення добробуту і індивідуальних можливостей. Проте, соціальні порушення можуть включати в себе подальше зростання безробіття, збільшення нерівності і зубожіння середніх класів в розвинених країнах, в тому числі, в країнах Європи.

2. Соціальна і демократична революція: люди стануть більш творчими за рахунок того, що у них буде підвищена мобільність і більше можливостей. Люди стануть більш динамічними, та все менше будуть затримуватися на одному місці роботи, але при цьому, вони стануть більш вимогливими і критичними. Така еволюція може дозволити країнам принципово оновити свою «соціальну політику» і винайти нові форми управління. Але буде все складніше розробляти колективні угоди і формувати спільні підходи для традиційних структур, таких як: політичні партії або профспілки. Потрібно буде вдаватися до менш традиційних і більш місцевих ініціатив. Все більш важливими будуть чітка підзвітність і прозорість на різних рівнях управління [3].

3. Геополітична революція: розвиток Азії набирає обертів, і два століття глобального домінування на європейському континенті і в Сполучених Штатах добігає кінця. Розвиток інших держав в Африці і Латин-

ській Америці призведе до більш багатополярного світу. Глобалізація продовжить захоплювати світ, але буде все більш залежна від нових учасників з різними цілями. Це може привести до більш конфронтаційного режиму між ключовими акторами [3].

Європейський Союз стикається з цими трендами і завданнями на початку нового політичного і економічного циклу. Досягнення сталого економічного зростання в Європі буде не простим протягом наступних двадцяти років.

Успіх буде залежати від здатності ЄС передбачати, бути більш гнучкими і адаптивними. У той же час, Європейський Союз повинен діяти стратегічно і сприяти довгостроковій політиці в державному і приватному секторах.

У доповіді визначено п'ять ключових і взаємозалежних політичних завдань для Європейського Союзу, які повинні бути розглянуті на протязі наступних років.

Це не політичні ініціативи, а спроба сформулювати ряд можливих стратегічних проблем, з якими особи, які приймають рішення, можуть зіткнутися. Ці проблеми пов'язані з перепрофілюванням економіки, спонуканням суспільства до змін та інновацій, боротьбою проти зростання нерівності і відчуження, дозволяючи розширювати індивідуальні права, можливості і демократію, а також підвищувати міжнародну роль Європейського Союзу [3].

Основними завданнями для ЄС, які допоможуть зменшити негативний вплив глобальних трендів та структурних революцій, є:

1. Реструктуризація економіки: побудувати нову платформу для стійкого і міцного економічного зростання, мобілізувати державні і приватні інвестиції, щоб завершити формування єдиного ринку і підвищити ефективність управління в зоні євро.

2. Стимулювання суспільства до змін та інновацій: створити європейську науково-інноваційну сферу, щоб трансформувати систему освіти.

3. Боротьба зі зростанням нерівності та ізоляції: усунути нерівність між громадами в державах-членах, щоб вирішити проблему міграції.

4. Забезпечення індивідуальних можливостей і демократії: удосконалити ведення політичних заходів і політичної відповідальності.

5. Підвищення міжнародної ролі Європейського Союзу: сприяти стабільності, розвитку і зміцненню глобальної системи, шляхом ефективного просування багатосторонньої системи, розвивати співпрацю із союзниками для підвищення авторитету [3].

Беручи до уваги ці факти, які були перераховані вище, глобальні тренди і революції мають спірний вплив на всю економіку Європейсько-

го Союзу. Можна впевнено заявити, що тільки ефективна стратегія управління буде сприяти стабільному розвитку держав Європейського Союзу та ЄС у цілому.

**Література:** 1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – Москва: ИНФРА-М., 1999. – 479 с.; 2. Analyzing the functional dynamics of technological innovation systems: A scheme of analysis / [A. Bergek, S. Jacobsson, B. Carlsson ma in.]. // Research Policy. – 2008. – №3. – С. 407-429; 3. Global trends to 2030: Can the EU meet the challenges ahead? / [H. Mayer, J. Elles, A. Teasdale ma in.]. // Centre for European Studies. – 2015.



УДК 339.94(477):339.923(438+437.3+437.6+439)

**Коваленко Ю.А.**

## **УКРАИНА И СТРАНЫ ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ: ТОРГОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И ПУТЬ В ЕС**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
Научный руководитель: к.э.н., доц. Григорова-Беренда Л.И.*

Важной особенностью современной системы международных экономических отношений являются активные интеграционные процессы, охватывающие большинство стран мира. Международная экономическая интеграция стран является ядром процесса глобализации мировой экономики. В современных условиях экономическая интеграция способствует освоению новых рынков, созданию совместных предприятий на осваиваемых территориях, повышению устойчивости национальных экономик, объединению поставщиков и потребителей, производства и сбыта продукции. Международное экономическое сотрудничество между государствами способствует усилению международной экономической интеграции, для которой характерными являются углубление международного разделения труда, интернационализация капитала, повышение уровня свободы торговли и степени открытости национальных экономик, глобализация научно-технического прогресса, ликвидация барьеров на пути товаров, услуг, ресурсов, капитала, рабочей силы.

В мировой экономической истории было немало попыток объединения стран под различными лозунгами как политической, так и экономической природы. Современный Европейский Союз был основан в 40-х годах XX века. Причинами создания данного интеграционного объединения стали потребность во взаимном понимании между странами, потребность в мире и безопасности, а также удержание экономического и политического значения на международной арене [2]. На сегодняшний

день ЕС включает в себя 28 стран-участниц и имеет тенденцию движения на восток, в связи с чем для Украины открываются более широкие возможности сотрудничества с данной интеграционной группировкой. Поскольку в краткосрочной перспективе при вступлении Украины в ЕС у Украины могут возникнуть трудности, связанные с трансформацией рыночной инфраструктуры, вопрос о возможности и целесообразности вступления в ЕС приобретает особую значимость.

На сегодняшний момент для Украины чрезвычайно важной на пути европейской интеграции является международная поддержка, а особенно помощь ближайших соседей Украины, которыми являются страны Вышеградской группы: Польши, Чехии, Словакии и Венгрии. Применение опыта каждой из стран в определенных сферах, а именно, борьба с коррупцией, реформы в социальной сфере, экономические реформы, децентрализация, очень ценно для внедрения в Украине.

Актуальность данной темы обусловлена настоящим положением Украины, стремящейся вступить в Европейский Союз, и возможностью применения опыта стран Вышеградской группы.

В Украине исследованию проблематики интеграционных процессов уделяется значительное внимание. Среди отечественных ученых-исследователей интеграционных процессов следует отметить работы С. Беренды, И. Бураковского, А. Гальчинского, В. Гееца, А. Голикова, Ю. Макогона, И. Матюшенко, Ю. Пахомова, В. Резникова, А. Филипенка [1].

Целью данной статьи является определение состояния торгово-экономического сотрудничества Украины со странами Вышеградской группы в условиях евроинтеграционных стремлений Украины.

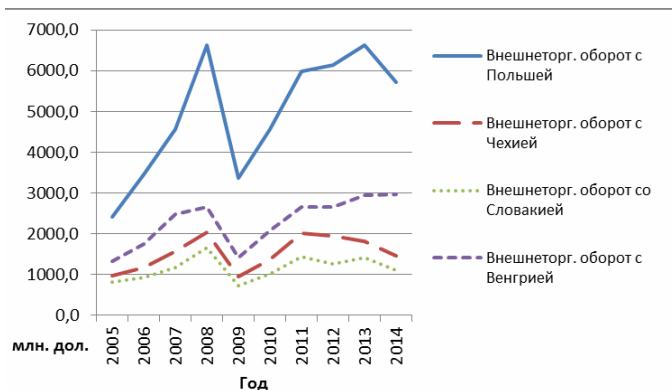


Рис.1. Внешнеторговый оборот Украины со странами Вышеградской группы [3]

На рис. 1, 2 представлены динамика внешнеторгового оборота и внешнеторгового сальдо Украины со странами Вышеградской группы за последние 10 лет. Внешняя торговля имеет общую тенденцию к росту, что свидетельствует о стабильности торгово-экономических отношений между Украиной и странами Вышеградской Четверки.

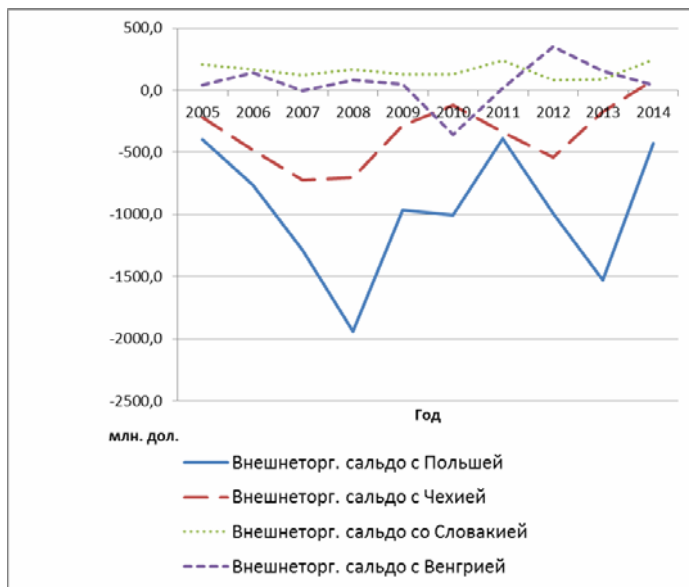


Рис. 2. Внешнеторговое сальдо Украины со странами Вышеградской группы [3]

Республика Польша традиционно является одним из основных стратегических экономических партнеров Украины и главным «промоутером» ее интеграционных стремлений в ЕС. Польша и Украина помимо общности границ, истории и культуры имеют давние и прочные экономические связи. Поэтому вполне закономерно, что Польша оказывает всяческую поддержку интеграционным усилиям Украины, направленным на сближение с Европейским Союзом, и заинтересована в достижении Украиной в будущем полноправного членства в этом объединении. Неизменность польской позиции в течение долгого времени имеет большое значение для украинской стороны, как в контексте реализации политики «Восточного партнерства» [4], так и в отношении углубления двустороннего экономического сотрудничества. Среди стран Центральной и Восточной Европы Польша является одним из крупнейших торгово-экономических партнеров Украины с товарооборотом, равным 5,7



млрд. дол., в 2014 году среди всех стран Европы Польша заняла 1 место в географической структуре украинского экспорта и 2 место – в импорте товаров. [3] Польские предприниматели экспортируют в Украину полимерные материалы, бумажную продукцию, котлы, машины, механические и электрические устройства, а также энергоносители. В ассортименте украинской продукции в Польшу традиционно преобладает сырье для металлургической промышленности, черные металлы, продукция машиностроения, древесина и др. Одним из важнейших направлений сотрудничества является инвестиционное партнерство двух государств: в Украине идет интенсивная работа над улучшением инвестиционного климата, упрощением налогового законодательства и разрешительной системы. Удельный вес прямых иностранных инвестиций, вложенных польскими предприятиями в экономику Украины, составляет 1,74%, что является самым высоким показателем среди остальных стран Вышеградской четверки [3].

На сегодняшний день Польша и Украина имеют значительный не реализованный потенциал в различных областях экономического сотрудничества. Так, сегодня стороны проявляют взаимную заинтересованность в необходимости повышения эффективности использования транспортной инфраструктуры, в частности, в увеличении количества грузовых перевозок на железнодорожном транспорте и возможной либерализации двустороннего и транзитного автомобильного сообщения. Ведется работа по расширению сотрудничества на авиационном и морском транспорте, страны активно сотрудничают в сфере развития дорожного хозяйства. Польша и Украина имеют все шансы и возможности для дальнейшего развития и расширения экономического сотрудничества, как в формате двухсторонних отношений, так и в рамках реализации программы Европейского союза – «Восточное партнерство» [4].

Вторым по значимости партнером Украины среди стран Вышеградской четверки является Венгрия. Внешнеторговый оборот товарами Украины и Венгрии составляет 3 млрд. дол., его динамика за последние 10 лет характеризуется постоянным ростом, за исключением 2008-2009 года (как следствие мирового экономического кризиса). В период с 2005 по 2015 год внешнеторговый оборот Украины и Венгрии увеличился более чем в 2 раза. Что касается прямых иностранных инвестиций из Венгрии в Украину, то данный показатель также является вторым по величине среди остальных стран Четверки и составляет 1,3% от общего объема прямых иностранных инвестиций, вложенных в экономику Украины [3].

Украино-чешские экономические отношения также характеризуются положительной динамикой, чему способствует проведение двусторонних

бізнес-форумов, откриваючих нові можливості для співробітництва представників делових кіл обох держав. В 2014 році товарооборот між країнами склав 1,5 млрд. дол., а обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну – 0,14% від загального обсягу інвестицій, вкладених усіма державами в економіку України [3].

В межах українсько-словацьких відносин спостерігається динамічне розвиток торгово-економічного співробітництва: зовнішньоторговельний оборот товарами в 2014 році склав 1,1 млрд. дол. З усіх країн Вишеградської групи Словаччина – єдине державство, з яким Україна має позитивне зовнішньоторговельне сальдо. Відносний вага прямих іноземних інвестицій, вкладених словацькими підприємствами в економіку України, становить 0,18% від загального обсягу всіх інвестицій [3].

Об'єднавши показники торгово-економічного співробітництва України з країнами Вишеградської групи, можна зробити висновок, що ці держави є стратегічно важливими партнерами для нашої країни, їх досвід вступлення і членства в ЄС, схожість проблем реформування економіки корисні для України в контексті реалізації стратегічного вектора євроінтеграції.

**Література:** 1. Беренда С.В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи: монографія / С.В. Беренда. – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2012. – 167 с.; 2. Матющенко І.Ю. Євроінтеграція України: навчальний посібник. / І.Ю. Матющенко, С.В.Беренда, В.В.Резніков. – Х.: ХНУ імені В.Н.Каразіна, 2015. – 495 с.; 3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>; 4. Міністерство іноземних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>



УДК 339.92

## **Крамський А.О.** **ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ** **АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., доц. Гончаренко Н.І.*

Здійснення міжнародних перевезень за участю будь-якої держави забезпечує матеріальну складову комунікативної системи суспільства, оскільки транспортом користується практично все населення й усі суб'єкти господарювання. Особливістю міжнародних перевезень є те, що вони об'єднують окремі регіони держав, утворюючи єдиний світовий по-

літико-економічний простір. При чому в сучасному світовому поділі виробництва відсутні приклади навіть серед розвинутих держав, транспортні системи яких були б відокремлені й не ґрунтувались на інтеграційних принципах. Ігнорування цього факту, недостатність законодавчої, нормативно-правової, технологічної та інформаційної бази міжнародних перевезень призводить до того, що Україна, перебуваючи на перехресті головних транспортних напрямків Євразійського континенту, не повністю реалізує ці переваги в розвитку національної транспортної системи та мережі міжнародних транспортних коридорів.

Питомий вклад у розробку проблем розвитку ринку авіаційних перевезень внесли вітчизняні і закордонні економісти: Афанасьєв В.Г., Городецька Л.О., Жаворонкова Г.В., Загорулько В.М., Костроміна Є.В., Кулаєв Ю.Ф., Полянська Н.Є., Юн Г.Н., Ященко Л.А. та інші.

В Україні потенціал розвитку ринку авіаційних перевезень є надзвичайно високим. Це обумовлено наявністю великої території, чисельністю населення 45,4 млн. осіб, його стрімкою урбанізацією, значною кількістю великих міст, а також вигідним географічним розташуванням України на перехресті транзитних шляхів між Сходом та Заходом. Використання цього потенціалу збільшуватиметься в умовах відновлення економічного зростання, а також поступового підвищення платоспроможного попиту населення, його запитів на авіаперельоти у справах бізнесу та туризму. Прогнозований обсяг повітряних перевезень в Україні становитиме у 2016 р. 20,1 млн. пас., а у 2023 р. – 38,8 млн. пас. [2], що відповідно у 2,5 і 4,8 разів більше порівняно з 2013 р.

На ринку авіаційних перевезень України спостерігається поступове подолання негативних тенденцій, що мали місце наприкінці 2012 р. та на початку 2013 р. внаслідок припинення польотів авіакомпанією «Аеросвіт», питома вага якої у загальних обсягах перевезень за підсумками 2012 р. складала майже 38%. У 2015 р. порівняно з 2014 р. авіакомпанії, які займають домінуюче положення на ринку, наростили обсяги перевезень пасажирів: «Міжнародні авіалінії України» – на 69,5%, «Візз Ейр Україна» – на 58,1%, «Ютер-Україна» – у 2,3 разу (за винятком авіакомпанії «Роза Вітрів», яка зменшила обсяги перевезень на 15,6%) [3].

Упродовж 2015 р. комерційні пасажирські та вантажні перевезення здійснювали 40 українських авіакомпаній, за статистичними даними виконано 96 тис. рейсів проти 106,1 тис. роком раніше.

Стабілізувати ситуацію на ринку авіаперевезень стало можливим, насамперед, завдяки активній маркетинговій політиці українських авіакомпаній (відкриття нових маршрутів, збільшення частот тощо),

активізації чартерних перевезень, подальшій модернізації та оновленню парку повітряних суден, а також розвитку мережі послуг українських авіаперевізників та інфраструктури аеропортів [1].

На міжнародних регулярних лініях вітчизняними авіакомпаніями у 2015 році перевезено 4,4 млн. пас., тоді як роком раніше було перевезено 4,7 млн. пасажирів. Скорочення обсягів перевезень пов'язане з тим, що на кінець року українською стороною обслуговувались ще не всі маршрути авіакомпанії «Аеросвіт» (перш за все, далеко- та середньоміжнародні). При цьому середній процент зайнятості пасажирських крісел на міжнародних регулярних рейсах українських авіакомпаній виріс порівняно з минулорічним показником на 3,1 процентних пункти та склав 77,9%. Питома вага регулярних перевезень вітчизняних авіакомпаній в загальних обсягах регулярних пасажирських перевезень між Україною та країнами світу у 2015 році склала 43% [2].

Упродовж 2015 року міжнародні регулярні пасажирські перевезення з/до України здійснювали 11 українських авіаперевізників до 44 країн світу. Українські авіаперевізники на регулярній основі виконували пасажирські рейси за 20 новими міжнародними маршрутами, які поєднали повітряним сполученням Київ (Бориспіль) з Мюнхеном, Пальма-де-Майоркою, Тенеріфе, Енфідою та Зальцбургом, Київ (Жуляни) з Братиславою, Харків з Баку, Кутаїсі та Барселоною, Дніпропетровськ з Дубаєм. Також було відновлено польоти на регулярній основі зі Львова до Афін.

Одночасно мало місце розширення діяльності на українському ринку іноземних авіакомпаній, до столиці України започаткували виконання регулярних польотів 8 нових іноземних авіакомпаній: з Греції «Aegean Airlines», з Грузії «Fly Georgia Airline», «Air Astana» з Казахстану, «Atlasjet» з Туреччини, «Red Wings» з Росії, «Swiss International Airlines» з Швейцарії, лоу-кост перевізники «Vueling Airlines» з Іспанії та «Meridiana Fly» з Італії. Загалом у 2015 році час до нашої країни здійснювали польоти 56 іноземних авіаперевізників з 32 країн світу. На даний час найбільші обсяги пасажирських регулярних авіаперевезень здійснюються між Україною та Німеччиною, Туреччиною, Австрією, Ізраїлем, Францією, Нідерландами, Польщею, ОАЕ, Грузією та Італією (рис. 1).

Слід також відзначити, що на відміну від міжнародних регулярних перевезень українських авіакомпаній, де поки ще має місце неповне відновлення порівняно з показником попереднього року, у такому сегменті ринку, як міжнародні чартерні польоти, спостерігалось значне

зростання обсягів перевезень. За статистичними даними у 2015 році вітчизняними авіакомпаніями виконано 26,1 тис. комерційних чартерних рейсів проти 23,2 тис. рейсів роком раніше, кількість перевезених пасажирів зросла на 18,1% та склала 2,5 млн. пасажирів. Значні обсяги чартерних перевезень здійснено авіакомпаніями «Роза вітрів», «Міжнародні авіалінії України», «Ютейр-Україна», «Авіатранс К» та «Авіалінії Харкова».

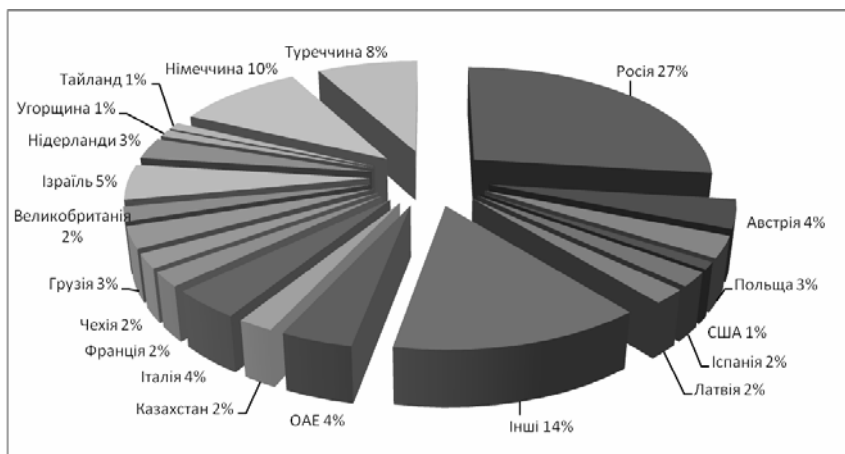


Рис. 1. Розподіл обсягів пасажирських регулярних авіаперевезень між Україною та країнами світу (українські та іноземні АК), % [2]

Регулярні внутрішні повітряні пасажирські перевезення у 2015 році здійснювали 8 вітчизняних авіакомпаній, в т.ч. 1 нова – «ЯнЕйр», які забезпечили повітряним сполученням 14 міст України. За рік регулярними рейсами у межах України перевезено 1,17 млн. пасажирів, це на 5,8% менше показника 2014 року. Зниження обсягів перевезень пов'язане, насамперед, з перерозподілом пасажиропотоків авіакомпанії «Аеросвіт», яка здійснювала підвезення внутрішніх пасажирів на свої міжнародні рейси, а також з розвитком швидкісного залізничного сполучення між містами України.

**Література:** 1. Організаційно-економічний механізм розвитку ринку пасажирських перевезень в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.04 / С.О. Тульчинська / Нац. авіац. ун-т. – К., 2003. – 20 с.; 2. Офіційний веб-сайт Міжнародна асоціація повітряного транспорту / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iata.org>; 3. World air cargo forecast 2010-2015 [Electronic resource]. Chicago, USA: Boeing corporation, 2015. – Mode of access: <http://www.boeing.com>.

**Крицина Д.В.**  
**ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ**  
**ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: старший викладач Коваленко Р.С.*

Зовнішня торгівля є найпоширенішою формою міжнародних економічних відносин. Зовнішньоторговельні зв'язки є вагомим чинником економічного зростання держави. З моменту набуття Україною незалежності у 1991 році Європейський Союз та Україна динамічно розвивають відносини один з одним. Україна – це держава, яка є пріоритетним партнером ЄС у рамках European Neighbourhood Policy та Східного партнерства. Правові засади відносин ЄС-Україна ґрунтуються на Partnership and Cooperation Agreement.

Зовнішня торгівля є життєво необхідною як для економіки України, так і для економік країн Європейського Союзу. Торгівля не лише є двигуном економічного росту та створення робочих місць, але й має повсякденний вплив на життя людей та їхню діяльність. Зростання торгівлі та конкуренції сприяє зниженню цін, підвищенню якості продукції та розширенню вибору споживачів, а також створенню нових та якісніших робочих місць для обох торговельних партнерів [2].

Україна проголосивши курс на євроінтеграцію, та поступове набуття повноправного членства в Європейському Союзі, спрямовує значні зусилля на підвищення ефективності зовнішньоторговельних відносин з Європейським Союзом. Набуття Україною асоційованого членства в Європейському Союзі та вступ в силу економічної частини угоди про асоціацію та створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом роблять цю тему актуальною як з теоретичної так і з практичної точок зору.

В 2014 році загальний обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС становив 38,072 млрд. дол. США або 35,1% від загального обсягу торгівлі товарами України. Експорт товарів до країн ЄС за згаданий період зафіксований в обсязі 17,003 млрд. дол. США або 31,5% від загального експорту України. Обсяг імпорту товарів з країн ЄС за 2014 рік становить 21,1 млрд. дол. США або 38,7% від загального імпорту України [1].

Сальдо двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом є негативним і складає –4,066 млрд. дол. США, у порівнянні з 2103 роком цей показник зменшився на 6,221 млрд. дол. США або

на 60,5%. Коефіцієнт покриття експортом імпорту протягом 2009-2014 років знаходиться в діапазоні від 0,61 до 0,80.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України (товарами) з країнами ЄС

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Експорт	9,514	13,085	18,021	17,123	16,758	17,003
Імпорт	15,438	19,151	25,805	26,237	27,046	21,069
Сальдо	-5,924	-6,066	-7,784	-9,113	-10,287	-4,066
Товарообіг	24,952	32,236	43,827	43,360	43,805	38,072
Коефіцієнт покриття	0,61	0,68	0,69	0,65	0,61	0,80

Основними торговельними партнерами України у 2014 р. серед країн-членів Європейського Союзу у торгівлі товарами стали: ФРН (18,26%), Польща (15,1%), Італія (10,45%), Угорщина (7,81%), Нідерланди (4,91%), Франція (4,73%), Іспанія (4,66%).

Основна частка українського експорту товарів до Європейського Союзу припадала на Польщу (15,55%), Італію (14,52%), Німеччина (9,35%), Угорщину (8,88%), Іспанію (6,86%) та Нідерланди (6,51%).

Найбільша кількість товарів ввезена на територію України з Європейського Союзу припадає на: Німеччина (25,45%), Польща (14,57%), Італія (7,16%), Угорщина (6,95%), Франція (6,02%).

Обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС у 2014 році склав 7,154 млрд. дол. США або 40,3% від загального обсягу торгівлі послугами України. Експорт послуг до країн-членів Європейського Союзу за 2014 рік становить 3,998 млрд. дол. США або 34,5% від загального обсягу послуг. Обсяг імпорту послуг з країн-членів Європейського Союзу за 2014 рік становить 3,156 млрд. дол. США або 51,9% від загального імпорту послуг в Україну [1].

Сальдо двосторонньої торгівлі послугами між Україною та Європейським Союзом, на відміну від торгівлі товарами є позитивним, воно збільшилось у порівнянні з 2013 р. на 798,3 млн. дол. США і складає 842,8 млн. дол. США. Коефіцієнт покриття у 2014 році складає 1,2.

Таблиця 2

Зовнішня торгівля України (послугами) з країнами ЄС

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Експорт	3,024	3,194	3,617	3,846	4,297	3,998
Імпорт	3,049	3,029	3,403	3,709	4,252	3,156
Сальдо	-24,6	165,4	213,6	136,9	44,5	842,8
Товарообіг	6,073	6,224	7,021	7,556	8,549	7,154
Коефіцієнт покриття	0,99	1,05	1,06	1,03	1,01	1,2

Джерело: [2]

Основна частка українського експорту послуг припадала на Німеччину (16,5%), Великобританію (16,5%), Кіпр (11,6%), Нідерланди (7,3%), Польща (5,1%), Австрія (5,1%). Головними імпортерами послуг з Європейського Союзу стали Велика Британія (23,3%), Кіпр (16,6%), Німеччина (16,4%), Австрія (5,4%), Польща (4,9%), Нідерланди (4,3%).

Сальдо двосторонньої торгівлі послугами між Україною та Європейським Союзом, на відміну від торгівлі товарами є позитивним, воно збільшилось у порівнянні з 2013 р. на 798,3 млн. дол. США і складає 842,8 млн. дол. США. Коефіцієнт покриття у 2014 році складає 1,2.

Таблиця 3

Зовнішня торгівля України (товарами та послугами) з країнами ЄС

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Експорт	12,538	16,280	21,638	20,970	21,055	21,001
Імпорт	18,487	22,180	29,209	29,947	31,299	24,225
Сальдо	-5,948	-5,900	-7,570	-8,976	-10,243	-3,224
Товарообіг	31,026	38,460	50,848	50,917	52,354	45,226
Коефіцієнт покриття	0,67	0,73	0,74	0,70	0,67	0,86

Джерело: [2]

В 2014 році загальний товарообіг між Україною та країнами-членами Європейського Союзу склав 45,226 млрд. дол. США, що на 7,128 млрд. дол. США менше ніж у 2013 році. Обсяг експорту товарів та послуг сягнув позначки 21,001 млрд. дол. США, у порівнянні з 2013 роком цей показник зменшився 54 млн. дол. США. Обсяг імпорту скоротився на 7,074 млрд. дол. США, з 31,229 млрд. дол. США у 2013 році до 24,225 млрд. дол. США у 2014 році. Сальдо торговельного балансу у торгівлі товарами та послугами між Україною та Європейським Союзом є від'ємним і складає -3,224 млрд. дол. США, що на 7,019 млрд. дол. менше ніж у 2013 році, у 2013 році воно складало -10,243 млрд. дол. [1].

Коефіцієнт покриття експортом імпорту, в торгівлі товарами та послугами, в період з 2009 по 2014 роки знаходиться в діапазоні від 0,67 до 0,86. У 2014 році коефіцієнт покриття експортом імпорту дорівнює 0,86.

Експорт українських товарів до Європейського Союзу, попре кризові тенденції в економіці, майже не змінився у порівнянні з 2013 роком. Це пов'язано з одностороннім скасуванням ввізних мит для української продукції з боку Європейського Союзу, та ефекту створення торгівлі.

Імпорт товарів з Європейського Союзу до України зменшився на 32,1% в порівнянні з 2013 роком. Це пов'язано в першу чергу з девальвацією національної валюти, гривні. Курс національної валюти є прямим чинником який впливає на вартість імпортних товарів.



На відміну від торгівлі товарами, в торгівлі послугами з Європейським Союзом Україна має постійне позитивне сальдо, яке у 2014 році склало 842,8 млн. дол. США.

Загальний товарообіг, товарів і послуг між Україною та Європейським Союзом, до кризового 2014 року мав тенденцію до збільшення, у 2013 році він склав 52,354 млрд. дол. США, а у 2014 році відбулося падіння цього показника на 13,7% до позначки у 45,226 млрд. дол. [2].

В товарному імпорті України з країн Європейського Союзу переважають енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки 18%, що пов'язано з збільшенням обсягів закупівлі природного газу. Загалом товарний імпорт з Європейського Союзу є високотехнологічним, в значній мірі диверсифікований та з високою межею доданої вартості.

В українському товарному експорті до країн Європейського Союзу переважають товари з низькою доданою вартістю, та низьким рівнем переробки, зокрема чорні метали 22,9% [1].

Попре соціально-економічну та політичну нестабільність в Україні, створення 1 січня 2016 року зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, має дати новий поштовх до розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом, як в якісному так і в кількісному вимірах.

*Література:* 1. <http://mfa.gov.ua> – Ministry of Foreign Affairs of Ukraine;  
2. <http://www.ukrstat.gov.ua> – State Statistics Service of Ukraine.

\*\*\*

УДК 336.33(4)

**Лидаві М.**  
**ОСНОВНІ ЕТАПИ ТА ОСОБЛИВОСТІ**  
**ПРОЦЕСУ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ**  
**ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВАЛЮТНОГО ПРОСТОРУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

Десятиліття з моменту запровадження євро позначилося на інтенсифікації досліджень у царині ефективності ЄВС як інтеграційної зони. В ряді фундаментальних досліджень з указанного питання акцентується на тому, що євро виконує функції грошей у повному обсязі, створено передумови для посилення глобальних позицій спільної європейської валюти, фінансова інтеграція є красномовним підтвердженням тези про те, що запровадження спільної валюти прискорює зближення економік і заохочує формування єдиного ринку [1].

Європейська валютна система, започаткована ще в перші повоєнні роки, є результатом і водночас одним із важливих інструментів європейської інтеграції. Вона пройшла кілька етапів розвитку: 1 етап (1947-1950 рр.) – укладання угод; 2 етап (1950-1958 рр.) створення Європейського платіжного союзу (СПС); 3 етап (1958-1992 рр.) – створення Європейської економічної Співдружності (ЕЕС).

Римська угода 1957 р. при створення ЄЕС – це початок комплексної загальноекономічної інтеграції країн ЄС. 31 січня 1959 почав функціонувати Європейський валютний союз (ЄВС) 17 країн. Рішення про створення Європейської валютної системи (ЄВС) вступило в силу 13 березня 1979 року.

Головні принципи побудови ЄВС:

- Країни учасниці ЄВС зафіксували курси своїх валют по відношенню до центрального курсу ЄКЮ, в наш час ЄВРО;

- На основі центрального курсу ЄВРО розраховані всі основні паритети між курсами валют країн-учасниць

- Країни – учасниці зобов'язані підтримувати фіксовані курси валют за допомогою інтервенції. Спочатку в межах 2,25% від паритету, в наш час 15%.

- Завдяки введенню фіксованих курсів валют з'явився феномен валютної змії, або змії в тунелі – це крива, яка описує сумісні коливання курсів валют країн ЄС відносно курсів інших валют.

4 етап – у лютому 1992 р. в м Маастрихті (Нідерланди) підписана угода, яка визначила інституціональні та правові засади функціонування ЄВС.

Слід відмітити, що Великобританія, Данія і Швеція поки ще утримуються від вступу до ЄВС.

Монетарна політика ЄЦБ користується довірою, відзначається виваженістю і в цілому є успішною з точки зору підтримання цінової стабільності, хоча серйозні загрози залишаються і стосуються здебільшого асиметричної поведінки цін у розрізі окремих товарних груп у різних країнах, браку структурної гнучкості та фіскальної дисципліни [2, 3, 4].

Проте глобальна фінансова криза та боргова криза в Європі наочно продемонстрували, що ЄВС стикається і з набагато глибшими проблемами, які зумовлені структурними асиметріями фінансових систем та відмінними стратегіями глобальної конкуренції, внаслідок чого фінансові дисбаланси можуть істотно вплинути на процеси дивергенції, а нечутливість до ризику безпосередньо впливає із характерного підходу до оцінки політики на основі маастрихтських критеріїв. Окремі дослідники

прямо вказують на те, що в межах зони євро дивергенція платіжних балансів засвідчує не стільки фінансову інтеграцію, скільки відмінності в динаміці реальних заробітних плат. Дивергенція спредів також поглиблює проблему синхронізації бізнес-циклів, оскільки порушує можливість спільно реагувати на циклічні зрушення, викликані кризовими процесами. Інституційна структура ЄС-ЄВС взагалі була не готова до криз суверенних позичальників [5,6,7].

Але залишається відкритим питання, що робити у випадку глибокої економічної кризи спільного характеру. Необхідність використання спеціальних бюджетних заходів, що виходять за межі автоматичних стабілізаторів, змусить кожна країну відхилитися від ролі ініціатора, сподіваючись на позитивні ефекти від заходів урядів інших країн та побоюючись санкцій, передбачених у Пакті стабільності та розвитку за порушення бюджетної дисципліни. Тільки координація бюджетних політик дозволить одночасно провести бюджетну експансію. Але вона повинна враховувати напрямок монетарної політики, інакше ЄЦБ буде змушений застосувати жорсткі монетарні інструменти.

Отже, інституціональна структура ЄС повинна, перш за все, забезпечувати високий рівень координації між національними політиками країн союзу. Але постає питання, якою повинна бути система координації в умовах економічного та валютного союзу. Для відповіді на запитання необхідно проаналізувати трансформацію системи економічного управління в Європейському Союзі через створення ЄВС, регулятивну стратегію ЄС та можливі варіанти системи координації макроекономічних політик.

Декларація щодо спільного плану дій країн Єврозони стала одним із перших документів, а про наміри щодо впровадження скоординованої політики підтримки фінансового сектору ЄС, відновлення довіри та ефективних умов для фінансування економіки. Зазначалось, що члени Єврозони повинні поділяти відповідальність і формувати спільний європейський підхід до забезпечення ліквідності фінансових установ, рекапіталізації проблемних банків, моніторингу та обміну фінансовою інформацією.

**Література:** 1. Posen A. *The Euro at Five: Ready for a Global Role?* // Institute for International Economics Conference Paper. – 2005. // [www.iie.com](http://www.iie.com); 2. *The Euro at Ten: Lessons and Challenges. Fifth ECB Central Banking Conference. 13–14 November, 2008* / Ed. By B. Mackowiak, F. Mongelli, C. Nobiet, F. Sine. – Frankfurt-on-Main: ECB, 2008; 3. *The Euro AT 10: Europeanization, Power, and Convergence* / Ed. by K. Dyson. – Oxford University Press, 2008; 4. *The Euro at Ten: Performance and Challenges for the Next Decade.* – Goldman Sachs European Economic Group. 2008;

5. Tilford S. *The Euro at Ten: Is its Future Secure?* // *Center for European Reform* (London). – [www.cer.org.uk](http://www.cer.org.uk); Grauwe De P. *The Euro at Ten: Achievements and Challenges* // *Empirica. Springer Science+Business Media*: 2008; 6. Mongelli F. *The Transformational Impact Of EMU and the Global Financial Crisis* // *Center for European Policy Studies Policy Brief*. – 2010. – № 228; 7. Smaghi Bini L. *The Financial and Fiscal Crisis: A Euro Area Perspective* // *ECB Speeches*. – 2010. – [www.ecb.int](http://www.ecb.int).

\*\*\*

УДК 336.27-044.372(495)

**Ліу Тхай Тхань В'ет, Шуба М.В.**  
**ЄВРОПЕЙСЬКА БОРГОВА КРИЗА**  
**(на прикладі Греції)**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Катализатором європейської кризи безумовно була світова фінансова криза 2007-2009 рр., яка спричинила зростання обсягів державної заборгованості, оскільки країни відчували нестачу фінансових ресурсів для підтримання економічної стабільності. Як наслідок, уряди держав вдавались до запозичень на міжнародних ринках капіталів. Нарощення обсягів державної заборгованості, нестабільність економічної ситуації та значні обсяги державних дефіцитів зумовили виникнення боргової кризи [1].

Початок європейської боргової кризи, яка пізніше переросла у повномасштабну економічну кризу, датується весною 2010 р., коли виникли проблеми з обслуговуванням державного боргу Греції та стало очевидним, що подібні проблеми у найближчий час мають трапитися ще в декількох країнах ЄС [2].

Криза, викликана нездатністю уряду Греції обслуговувати борг, і подальше її звернення за екстреною допомогою до Міжнародного валютного фонду та Європейського Союзу, стала одним з найсерйозніших випробувань за всю майже двадцятирічну історію країни [3].

Причини грецької кризи комплексні та складні. Однією з причин стало те, що уряд з моменту введення європейської валюти свідомо та регулярно змінював статистику та данні про економічну ситуацію в країні, щоб залишати доступ до запозичень за низькою ставкою. Крім того, на початку 2010 р., ряд банків, зокрема американський Goldman Sachs, допомагали Греції приховувати масштаби її державного боргу, застосовуючи схему прихованого кредитування під виглядом валютного свопу [4]. Після цього ціни на державні облігації та економічні ризики продовжували зростати. Свою долю у погіршенні ситуації в економіці додали і міжнародні спекулянти.

Більшість західних експертів називають й інші причини, а саме «марнотратство» і безвідповідальність влади Греції, яка довгі роки активно наращувала запозичення на міжнародному кредитному ринку, не вживаючи заходів для зниження рівня безробіття та надходження коштів до бюджету і подолання структурної слабкості грецької економіки. Під її структурною слабкістю найчастіше розуміють високу частку участі держави і значну зайнятість населення в державному секторі, низьку ефективність роботи державних компаній, особливо в транспортній сфері, а також ставку на розвиток туристичної галузі в умовах, коли інші галузі грецької економіки (насамперед, промислові) втрачають конкурентоспроможність [5, с. 145].

Для стабілізації економічної ситуації в Греції у травні 2010 р. було укладено угоду з Міжнародним валютним фондом про отримання позики. Використання допомоги Міжнародного валютного фонду і країн Європейського союзу не дозволило знизити державну заборгованість. На рис. 1 зображено динаміку показника відношення державного боргу до ВВП у Греції з 2006 р. по 2015 р.

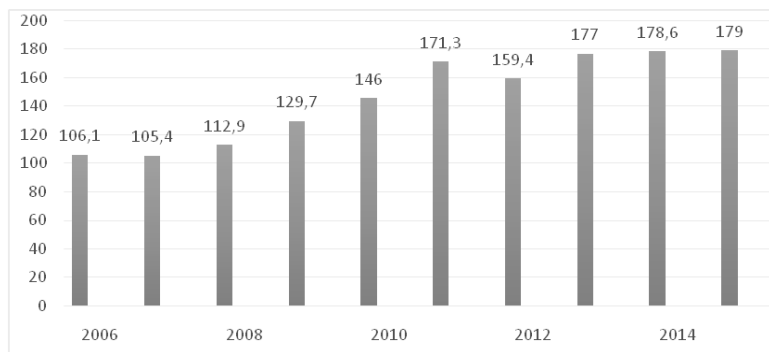


Рис. 1. Динаміка відношення державного боргу до ВВП у Греції

*Складено автором за матеріалами [6]*

Падіння ВВП у 2010-2013 рр. склало 20%, безробіття сягнуло рекордної позначки 25%, а серед молоді 60%. При цьому для вирішення своїх зобов'язань Греція повинна знову наращувати борг. У 2013 р. державний борг сягнув позначки 177% ВВП. Купівельна спроможність населення падає, а разом з нею і попит на товари та послуги. Це спричиняє падіння цін та зменшення прибутку бізнесу, що ще більше загострює ситуацію з зайнятістю. На рис. 2 зображено динаміку рівня безробіття в Греції з 2006 по 2015 р. Як можна побачити, рівень безробіття зростав з 2010 р., лише у 2015 р. відбулося незначне зменшення цього показника.

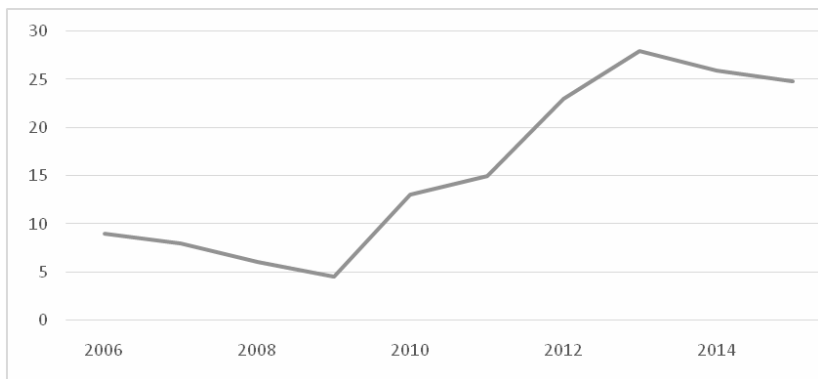


Рис. 2. Динаміка рівня безробіття у Греції

*Складено автором за матеріалами [6]*

Як наслідок, протягом останніх років неодноразово поставало питання доцільності подальшого фінансування програми подолання урядом Греції боргової кризи, що вимагає додаткових ресурсів країн-членів ЄС. Незважаючи на те, що значна кількість облігацій державної позики грецького уряду знаходяться у власності фінансово-кредитних установ європейських країн (BNP Paribas – 5 млрд євро, Societe Generale – 2,5 млрд євро, Credit Agricole – 0,5 млрд євро і т.д.), уряди країн Європейського союзу разом із Міжнародним валютним фондом в березні 2012 р. прийняли рішення про надання нової фінансової допомоги Греції у розмірі додаткових 130 млрд євро [7, 8].

Крім того, приватні позичальники погодилися обміняти із втратами для себе майже 86% грецьких облігацій, що дозволило знизити державний борг країни на 100 млрд євро. У серпні 2015 р. кредитори – Європейська комісія, Європейський Центральний банк, Міжнародний валютний фонд – домовилися з Грецією про програму допомоги у сумі 86 млрд євро. Таким чином, загальна сума програм допомоги, починаючи з 2010 року, становить 240 млрд євро [9].

Варто зазначити, що, отримуючи фінансову допомогу, уряд Греції змушений реалізувати ряд економічних реформ, що негативно впливає на суверенну незалежність країни і підвищує негативні настрої населення [10].

Для боротьби з кризою уряд Греції вдавався до наступних заходів з економії: скорочення частки державного сектору в економіці; скорочення кількості чиновників та їх зарплатні; зменшення пенсій на 15-20%, мінімальної зарплатні – на 22%; скорочення витрат на охорону здоров'я, зменшення державних інвестицій тощо [11]. Крім того, кредитори напо-

лягають на низці реформ, таких, як боротьба з корупцією, ухилянням від сплати податків та ін. Проте, попри жорсткі заходи з економії, а також списання значної частини зовнішніх боргів Греції, економічного покращення досі не відбулося.

Таким чином, боргова криза у Греції є найбільш значним проявом європейської боргової кризи. З 2000-х рр. державний борг Греції невпинно зростає, що супроводжувалося бюджетним дефіцитом та негативним сальдо платіжного балансу. З 2010 р. уряд Греції вдається до фінансової допомоги з боку МВФ та країн Європейського союзу. Однак, не дивлячись на фінансування ззовні та заходи жорсткої економії бюджетних коштів, Греція досі не досягла значного успіху у вирішенні боргової кризи.

**Література:** 1. Гонтова А.В. *Причини боргової кризи в державі та шляхи її подолання* / [Електронний ресурс] / А.В. Гонтова // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2014 – Режим доступу: <http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2014/cdfc748dd8f0b63d5c557014d3facbb2.pdf>; 2. Constancio V. *Contagion and the European debt crisis* / [Електронний ресурс] / V. Constancio // *Public debt, monetary policy and financial stability. Financial Stability Review. – Banque de France, 2012.* – Режим доступу: [https://www.banque-france.fr/fileadmin/user\\_upload/banque\\_de\\_france/publications/2012/rsf-avril-2012/FSR16-article-10.pdf](https://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/2012/rsf-avril-2012/FSR16-article-10.pdf); 3. Пармач Н. У Європі новий етап економічної невідповідності, але з ознаками відновлення наприкінці 2010 року / [Електронний ресурс] / Н. Пармач. – Режим доступу: [http://www.eba.com.ua/news/news\\_from\\_members/10/04161624.html](http://www.eba.com.ua/news/news_from_members/10/04161624.html); 4. Beat Balzi *Greek Debt Crisis: How Goldman Sachs Helped Greece to Mask its True Debt* / [Електронний ресурс] / Beat Balzi // Spiegel, 2010. — Режим доступу: <http://www.spiegel.de/international/europe/greek-debt-crisis-how-goldman-sachs-helped-greece-to-mask-its-true-debt-a-676634.html>; 5. Захаров П. В. *Греческий долговой кризис и его последствия* / Захаров П.В. // *Проблемы национальной стратегии.* – 2011. – № 1 (6).– С. 145–146; 6. *Статистична інформація* [Електронний ресурс] / Eurostat. – офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>; 7. Греція избежит дефолта – кредит в 130 млрд євро одобрено / [Електронний ресурс] // УНІАН. – офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/finance/611677-greysiya-izbejit-defolta-kredit-v-130-mlrd-evro-odobren-spisano-budet-533-dolga.html>; 8. Ліфанова М.І. *Шляхи виходу з боргової кризи країн-членів Європейського союзу (на прикладі країн PIIGS)* / [Електронний ресурс] / М.І. Ліфанова // *Ефективна економіка.* – 2013. – №9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2321>; 9. Греції надали останній в цьому році транш у мільярд євро / [Електрон. ресурс] // *Українська правда.* – офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2015/12/23/7042640/>; 10. Базиков А.А. *Финансово-экономический кризис: причины возникновения и последствия развития* / [Електрон. ресурс] / А.А. Базиков, М.В. Никишина, А.Г. Плешивецова // *Вестник ОрелГИЭТ.* – 2009. – №1. – Режим доступу: [www.orelgiel.ru/091baznipl.pdf](http://www.orelgiel.ru/091baznipl.pdf); 11. Чому Ірландія змогла, а Греція – ні. 7 прикладів «жорсткої економії» / [Електрон. ресурс] // *Висновки* – офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://vysnovky.com/analytcs/economics/557-chomu-irlandiya-zmogla-a-greciya-ni-7-prikladiv-zhorstkoji-ekonomij>

\*\*\*

**Макарчук К.О.**  
**СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ**  
**КРАЇН СХІДНОЇ АЗІЇ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н, проф. Сідоров В.І.*

Для розвитку міжнародного бізнесу є необхідним здійснення компаніями країн міжнародної торгівлі. Східноазійський регіон – один з найбільших в світі торговельних площадок, а також саме східноазійські країни протягом останніх 10 років входять до трійки світових торговельних лідерів.

Розглянемо міжнародну торгівлю японських компаній (рис. 1.1). Обсяги експорту японської продукції у 2014 році скоротились та були зафіксовані на рівні 694,270 млрд. дол. Імпорт у 2014 р. склав 817,102 млрд. дол. порівняно з 2013 р. зменшився на 21,787 млрд. дол. Таким чином, баланс торгівлі дефіцитний у розмірі 122,832 млрд. дол. [1, 4].

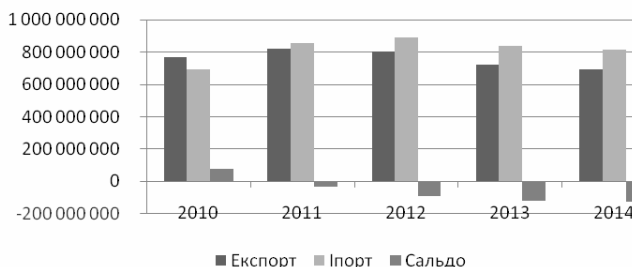


Рис. 1.1. Динаміка експорту та імпорту товарів з Японії [1, 4]

Географічна структура японського експорту за результатами 2014 р. наступна: на Китай припадає 127,105 млрд. дол., до Гонконгу склав 38,33 млрд. дол., до Тайваню – 40,22 млрд. дол., Республіки Корея – 51,82 млрд. дол. [4]. Також Японські компанії активно експортують свої товари до країн НАФТА на суму в 150,05 млрд. дол., зокрема експорт до США у 2014 році склав 150,05 млрд. дол., до Канади – 8,02 млрд. дол., до країн Європи становить 78,72 млрд. дол. та інші [4]. У 2014 році імпорт японських компаній склав 817,1 млрд. дол., що на 21,787 млрд. дол. менше ніж попереднього року [4].

Щодо географічної та товарної структури імпорту можна стверджувати наступне, основним імпортером товарів до Японії є корпорації країн Східної Азії, на їх долю припадає близько 45% від всього імпорту. Голов-



ним торговельним партнером також є Китай імпорт складає 182,1 млрд. дол. Імпорт з інших країн світу дуже диверсифікований, на імпорт з Республіки Корея припадає 33,5 млрд. дол., з Тайваню складає 24,5 млрд. дол. [4].

Також слід зазначити основних імпортерів продукції до Японії це країни Північної Америки – 88,16 млрд. дол. та країни Європи, які імпортували товарів на суму 88,33 млрд. дол., країни Близького Сходу – 150,00 млрд. дол., Саудівська Аравія – 47,8 млрд. дол., ОАЕ – 41,97 млрд. дол. та Катару – 33,71 млрд. дол. [4].

Товарна структура японського імпорту представлена на рис 1.2. Японський імпорт в 2014 році розподілявся наступним чином, найбільше було імпортовано мінерального палива і склало це 26,3% від загального об'єму імпорту, електротехнічне обладнання 10,3%, на хімікати 6% та продукти харчування 5,6% [4].

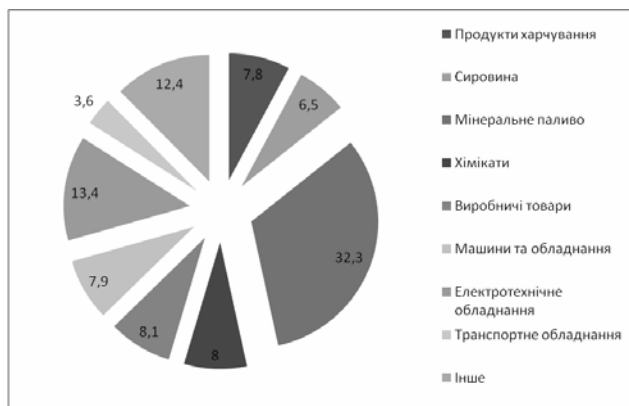


Рис. 1.2. Товарна структура імпорту до Японії у 2014 році, % [4]

Як свідчать наведені на рис. 1.3 дані, експорт та імпорт у Китаю неухильно зростає. Нестабільна кон'юнктура на світових товарних ринках, а також ситуація всередині самої країни дещо знизили в останні роки темпи росту. У 2014 р. експорт з Китаю склав 23427,5 млрд. дол., що на 1337,5 млрд. дол. більше ніж у 2013 р. Аналогічна ситуація спостерігається з імпортом товарів, а саме у 2014 р. імпорт склав 19612,2 млрд. дол. [5].

Географічна структура експорту китайської продукції наступна: одну з найбільших часток займає експорт до Гонконгу – 341 млрд. дол., до Японії, в загальній структурі, складає 6,8%, до Кореї – всього 0,16%, до Монголії – 0,11%. Експорт до країн Північної Америки в 2014 році збі-

льшився до 397,81 млрд. дол., також активно розвивався китайський експорт товарів до Європи та склав 324,17 млрд. дол. [5].

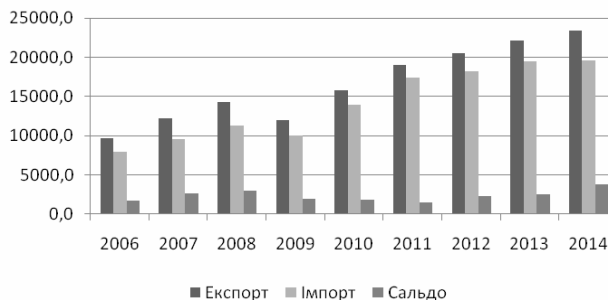


Рис. 1.3. Експорт та імпорт товарів з Китаю у 2006-2014 рр. [5]

Основу китайського промислового експорту становить продукція машинобудування та виробництва різного обладнання. В загальному експорті дана група товарів складає майже 50%. На продукцію легкої та металургійної промисловості припадає близько 20% китайського товарного експорту. Експорт товарів хімічної промисловості складає близько 5% загального експорту. [5].

Більше половини продукції поступає з країн Азії (55,89%), на товари з Японії припадає більше 8%, з Тайваню 8,08%, з Республіки Корея імпорт продукції складає 9,39%, з інших азіатських країн зберігається на рівні 0,5-1%. Крупними імпортером продукції до Китаю є країни Африки, у 2014 р. імпорт склав більше 117 млрд. дол., а саме це ЮАР – 2,48% (48,3 млрд. дол.) та Ангола 1,64% (31,97 млрд. дол.). Імпорт товарів з Європи складає 16,62% від загального китайського імпорту, що в грошовому еквіваленті сягає 324,2 млрд. дол. Основними країнами партнерами є Німеччина – 94 млрд. дол., Швейцарія – 56,07 млрд. дол. Імпорт товарів з країн Північної Америки становить 177,65 млрд. дол., причому на США – 152,34 млрд. дол. [5].

Товарна структура імпорту Китаю за основними групами товарів у 2014 р. була наступна: в основному імпортував мінеральне паливо та мастильні матеріали – 21,12%, машини та обладнання – 34,06%, продукцію хімічної промисловості – 14,27%, продукція легкої та металургійної промисловості – 9,03% [5]. Отже, можливо стверджувати, що існує значна диверсифікація китайського імпорту за товарними групами.

Країна регіону Східної Азії Республіка Корея також є одним з регіональних лідерів з обсягів торгівлі товарами у регіоні Східної Азії. Динаміка міжнародної торгівлі у 2005-2014 рр. наведена на рисунку 1.4.

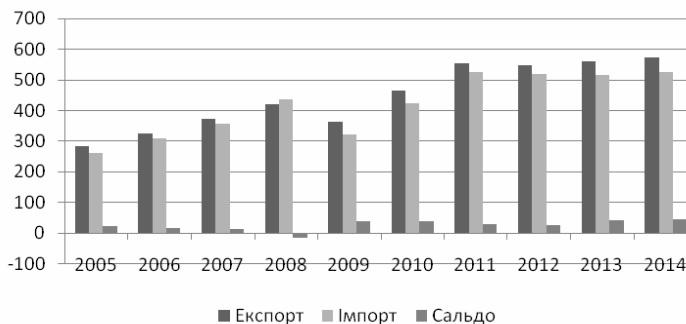


Рис. 1.4. Динаміка експорту та імпорту Республіки Корея [4]

Наведені дані свідчать про те, що торговельний оборот країни за 10 років майже подвоївся. Якщо в 2005 році даний показник становив 545,65 млрд. дол., то на кінець 2014 р. – вже 1098,18 млрд. дол. Експорт продукції зріс з 284,41 млрд. у 2005 р. до 572,66 у 2014 р. [4].

Найбільшу питому вагу експорту у 2014 р. займає експорт продукції до Китаю – 25,37%, що становить 145,28 млрд. дол. та Гонконгу – 4,76% або 27,25 млрд. дол., до США, який становить 70,28 млрд. дол., до Японії складає 32,18 млрд. дол., до Німеччини – 7,21 млрд. дол., до Великобританії 5,78 млрд. дол. Також крупними торговельними партнерами є країни Азії: Сінгапур, В'єтнам та Тайвань [4].

Наступні групи експорту продукції представляють найбільше значення для корейської міжнародної торгівлі, а саме це електронного обладнання, в 2014 році його експорт склав 138,4 млрд. дол., транспортні послуги – 73,3 млрд. дол., продукція машинобудівної промисловості (машини, двигуни, насоси) – 63,1 млрд. дол., нафта – 52,7 млрд. дол., Продаж кораблів та човнів – 38,3 млрд. дол., медичне та технічне обладнання – 35,9 млрд. дол. [4].

Що стосується географічної структури імпорту, то основними торговельними партнерами, що постачають товари до Кореї є Китай, імпорт якого становить більше 90 млрд. дол., Японія – 53,76 млрд. дол., США – 45,28 млрд. дол., країни Близького Сходу близько 63 млрд. дол., Німеччина – 21,29 млрд. дол. [4].

Корейський імпорт у 2014 році (рис. 1.5) розподілявся наступним чином, на першому місці нафта, її імпорт склав 175,7 млрд. дол., (33,4%), електротехнічне обладнання – 75,1 млрд. дол., машини та обладнання – 48,8 млрд. дол. (9,3%), залізо та сталь 22 млрд. дол., (4,2%), медичне та технічне обладнання – 17,8 млрд. дол. (3,4%), руди та інші корисні

копалини – 16,8 млрд. дол. (3,2%), продукція органічної хімії – 14,3 млрд. дол. (2,7%) [4].

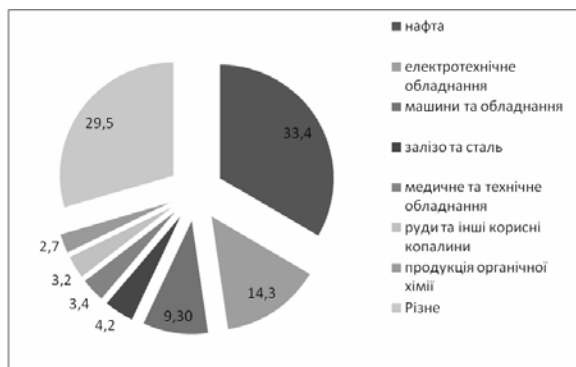


Рис. 1.5. Товарна структура корейського імпорту у 2014 р. [4]

Отже, систематизуючи проведений аналіз можливо зробити наступні висновки: з регіональної структури міжнародної торгівлі японських та корейських корпорацій впливає той факт, що експорт країн розташування значно пов'язаний з розвитком Східної Азії, перед усім розвитком економіки Китаю та експортом продукції на китайські ринки.

Також, необхідно відмітити відносну стійкість структури імпортованої продукції, обсяги якої зростають пропорційно з ростом китайського товарообігу та виробництва, проте значних коливань в структурі імпорту не відбувається. Таким чином географічна структура імпорту демонструє домінування імпорту з країн Азії, особливо з країн східноазійського регіону.

**Література:** 1. Світова економіка: підручник / за ред. А.П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с.; 2. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268с.; 3. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П.Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.; 4. Focus Economics Экономические прогнозы от ведущих экономистов [Electronic Resource]. – Режим доступа: <http://www.stats.gov.cn/english>; 5. Министерство Коммерции Китайской народной республики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://russian.mofcom.gov.cn/column/statistic.shtml>

\*\*\*

**Манько І.О.**

## **ВПЛИВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: доц. Дмитрієв В.М.*

У статті розглядається трудова міграція як важлива складова глобалізаційних процесів у економіці України. Трудова міграція є важливим аспектом глобалізації, вона створює нові випробування та перспективи для вироблення державами політики щодо управління міграційними потоками. Великомасштабна міграція являється потенційно складною для регулювання, але держави, що бажають залишатися конкурентоспроможними, не можуть ігнорувати необхідність змін. Україна продовжує залишатися країною походження трудових мігрантів як для країн СНД, так і для ЄС. Зроблено висновок, що масштабність трудової міграції українців напряду пов'язана з економічним становищем країни.

Постановка проблеми. Міграція як явище виникло й розвивалося одночасно з людством. За різними оцінками сьогодні у світі нараховується більше 150–175 млн. осіб, які проживають за межами країн свого походження. Немає жодної держави у світі, яка б на різних етапах свого розвитку тією чи іншою мірою не була задіяна у світових міграційних процесах: чи то як країна-донор – постачальник трудових ресурсів, чи то як країна-реципієнт. Незважаючи на статистичні дані, беззаперечний той факт, що сьогодні зовнішня трудова міграція населення України є масштабним, загальнодержавним явищем, яке потребує всебічного вивчення, аналізу, прогнозування та адекватної реакції держави через формування та реалізацію національної еміграційної та імміграційної політики.

Аналіз останніх публікацій з теми. Досить часто роботи вітчизняних авторів були присвячені темі трудової міграції. Вивчається розвиток та поширення трудової міграції під впливом глобалізації на території України. Питаннями методологічного забезпечення досліджень питань з трудової міграції України займалися наступні вітчизняні вчені Н.І. Гончаренко, О.А. Довгаль, І.В. Артьомов, О.М. Руденко.

Ціль статті. Визначити як в період глобалізації трудова міграція впливає на економіку України на теренах сучасного світу.

Виклад основного матеріалу. У світі не існує жодної самодостатньої країни. Навіть розвинені країни не в змозі абсолютно самостійно забезпечити умови для ефективного виробництва всіх видів товарів і послуг.

Такі завдання вирішуються за допомогою міжнародного співробітництва, яке базується на трудовій міграції, міжнародному поділі праці (МПП) та інших факторів виробництва[5]. Міжнародна міграція робочої сили в кінці ХХ – початку ХХІ століття стала важливою складовою глобалізаційних процесів у світовій економіці. Тенденція до відкритості стимулює трудовий потенціал до найбільш ефективного його використання не тільки в рамках національних господарств, а й за їх межами [2, 5]. Міжнародна міграція робочої сили – являє собою процес переміщення трудових ресурсів з однієї країни в іншу з метою працевлаштування на більш вигідних умовах, ніж в країні походження. Крім економічних мотивів процес міжнародної міграції обумовлюється також міркуваннями політичного, етнічного, культурного, сімейного та іншого характеру. Таким чином, міжнародна міграція робочої сили є частиною широкого явища – міжнародної міграції населення, коли даний процес не пов'язаний прямо з працевлаштуванням [7].

Трудова міграція представлена людьми працездатного віку, які залишають країну перебування в пошуках більш високого заробітку на певний строк. Крім трудової міграції виділяють ще переселенську. Її утворюють люди різних поколінь, пов'язані родинними узами, які змушені змінювати з якихось причин місце постійного проживання. Переселенська міграція часто буває безповоротною [5,7]. Істотним економічним чинником, що визначає міграцію робочої сили, є наявність безробіття в деяких країнах, насамперед, слаборозвинених [7].

Виділяють такі види трудової міграції [5]: 1. Безповоротна, при якій мігранти виїжджають на ПМЖ в приймаючій країні; 2. Тимчасово-постійна, коли міграція обмежена терміном перебування в країні в'їзду від 1 року до 6 років; 3. Сезонна міграція, яка пов'язана з короткочасним (в межах року) в'їздом для роботи в тих галузях господарства, які мають сезонний характер (с/г та сфера послуг); 4. Маятникова (човникова, прикордонна) – щоденний переїзд з однієї країни в іншу і назад; 5. Нелегальна (незаконний в'їзд в країну в пошуках роботи або прибуття в неї на законних підставах з подальшим нелегальним працевлаштуванням); 6. «Витік умів» – це одностороння міграція науково-технічних кадрів в рамках світового господарства в переважно промислово розвинені країни, ведуча до втрати кваліфікованих фахівців країн-донорів (науковців, «зірок» спорту).

На практиці виділяють дві групи причин міжнародної трудової міграції [5]. Найпоширеніші – це економічні причини, наприклад пошук роботи, підвищення доходів, рівня життя. Крім економічних, існує і маса

інших причин: політичні, релігійні, расові, національні, сімейні. Всі останні причини можна об'єднати в одну групу – неекономічні причини.

До економічних причин належать [8]:

- Різний рівень економічного розвитку країн, що тягне за собою і різну оплату праці робочої сили;

- Наявність безробіття на національному ринку праці. Існування безробіття в деяких країнах стає важливим економічним чинником, що визначає міграцію робочої сили, тому завжди зростання безробіття всередині країни змушує людей шукати роботу за межами її національними кордонами [2].

До неекономічних причин відносять політичні, релігійні, екологічні, політичні, расові, національні, сімейні. Кожна з неекономічних причин здатна привести до великих міждержавних переміщень робочої сили, які матимуть ті самі економічні наслідки, що і міжнародна трудова міграція, що виникла з економічних причин [2]. Причинами внутрішніх міграцій є пошук роботи, поліпшення житлових умов, підвищення рівня і зміна способу життя і так далі. Основною причиною міжнародної міграції є економічна [2]: різниця в рівні заробітної плати, яка може бути отримана за однакову роботу в різних країнах світу.

Специфіка міжнародних договорів у сфері міжнародної праці полягає в тому, що вони часто спрямовані не на уніфікацію відповідного внутрішнього законодавства, а лише на встановлення мінімального рівня правової охорони, залишивши національному законодавцю простір для прийняття сприятливіших норм [6]. Україна сьогодні зв'язана багатьма міжнародними інструментами у царині, що розглядається. По-перше, держава ратифікувала Європейську конвенцію про правовий статус трудящих-мігрантів 1977 р. (Конвенція діє з 1983 р.). По-друге, важливу роль відіграють двосторонні договори про трудову діяльність і соціальний захист з країнами колишнього СРСР та пов'язані з трудовою діяльністю договори про пенсійне або соціальне забезпечення [2, 7]. Згідно із Законом України «Про зовнішню трудову міграцію», зовнішня трудова міграція – це пересування особи з метою тимчасового працевлаштування, що супроводжується перетинанням державного кордону [1, 4]. Якщо на початку 90-х років випадки виїзду закордон із метою працевлаштування були поодинокі, то сьогодні зовнішня міграція набуває глобального виміру. Проте, незважаючи на таку ситуацію, до сьогодні в Україні відсутнє міграційне законодавство із стандартами Євросоюзу та загальноновизнаними принципами й нормами міжнародного права, немає належної міграційної статистики, недостатня кількість комплексних нау-

кових досліджень міграційних процесів із визначенням їхніх тенденцій і наслідків для всіх сфер суспільного життя [1, 7].

Виїзд громадян України за кордон для тимчасового перебування з метою працевлаштування, навчання, здійснення підприємницької діяльності, лікування, відпочинку тощо характеризується певними особливостями [7]:

- в основному стихійним характером зовнішньої трудової міграції, значним здійсненням її через комерційні посередницькі структури, які не забезпечують дотримання прав мігрантів;

- відсутністю в більшості трудових мігрантів належним чином оформлених документів на працевлаштування; – масовими порушеннями прав трудових мігрантів;

- відсутністю договорів спрямованих на захист прав працівників-мігрантів з більшістю держав, в яких працюють трудові мігранти з України.

Протягом останніх років в Україні спостерігається тенденція: доходи більшості верств населення не достатні для елементарного задоволення першочергових потреб. Ця тенденція вказує на наявність в державі значного прошарку бідного населення. Так, за даними Міжнародної організації праці, більше 31% українців перебуває за межею бідності [6, 7]. Основними внутрішніми, як загальнодержавними, так і регіональними чинниками трудової міграції є [7]:

- довготривале безробіття та зниження попиту на окремі спеціальності в деяких регіонах країни;

- невідповідність між рівнем оплати праці та фактичною вартістю життя в Україні;

- зниження рівня добробуту населення в сільській місцевості; – низький рівень оплати праці в Україні кваліфікованих кадрів порівняно з країнами можливого працевлаштування;

Окрім внутрішніх причин, чимале значення мають зовнішні чинники, серед яких найголовніші [7]: – зростання попиту на низько кваліфіковану працю в сфері послуг у більшості країн Європи, які не задовольняються власною робочою силою; – значно вищі рівні оплати праці, ніж в Україні та вигідніші умови працевлаштування. Усі ці чинники сприяють тому, що українці масово виїжджають за кордон із метою успішного працевлаштування [7, 8]. За даними Міністерства соціальної політики України та Міністерства економіки України найбільше українців працює в Іспанії, Італії, Португалії, Польщі, Греції, Туреччині та США [2, 8]. За даними опитувань, наші мігранти мають досить високий освітній



рівень [8]. 75% з них мають вищу чи незакінчену вищу освіту. Тобто, досить кваліфіковані фахівці з різних сфер, освічені люди, на підготовку яких витрачені значні, переважно державні кошти, не можуть реалізуватися у власній країні, а отже і кошти витрачені на їх підготовку залишаються не відпрацьованими державі. До того ж, значний відсоток серед мігрантів складає молодь [8]. Не дивлячись на те, що зараз у світі успішно здійснюється лібералізація міжнародних потоків товару, капіталу та інформації, прогрес у напрямку більш вільного пересування людей досягнути важче. Дійсно, вплив міграції на країни походження та призначення є спірним і держави більшою мірою занепокоєні втратити суверенітет у цьому питанні [3, 6].

**Висновок.** Міжнародний трудовий обмін між країнами різко зріс за останні десятиліття і став одним з найпомітніших явищ міжнародного життя. Укрупнилися проблеми, пов'язані з міжнародною трудовою міграцією, ускладнилися варіанти їх рішень у зв'язку з поділом країн світу на експортерів та імпортерів робочої сили залежно від їх участі в міжнародному трудовому обміні. Сучасний стан міграційних процесів в Україні характеризується виїздом на роботу за кордон значної частини економічно активного населення держави, транзитною міграцією в Західну Європу, збільшенням кількості трудових іммігрантів. Для розв'язання проблем трудової міграції в Україні, на наш погляд необхідно, перш за все вирішити питання підвищення рівня оплати праці, та по-друге розв'язати соціальні питання пов'язані із збагаченням змісту роботи, дотриманням умов колективних договорів і угод щодо цього.

**Література:** 1. Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» від 05.11.2015 № 761-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/761-19>; 2. Міністерство економіки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>; 3. Державний комітет статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 4. Економіка України. Політико-економічний журнал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua/); 5. Довжук Б. Актуальне регіональне дослідження трудової міграції / Б. Довжук // Україна: аспекти праці. – 2005, №3. – С. 37-39; 6. Всеукраїнська інформаційно-аналітична газета. Стаття Малиновська О. Трудова міграція населення України (Частина 1). Київ -2015. – С. 1-4; 7. Звіт із світової міграції у 2010 році. Майбутнє міграції: Розбудова дієвості заради змін (основні положення) / Представництво МОМ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.iom.org.ua](http://www.iom.org.ua). – С. 3; 8. World Migration Report 2011 Communicating Effectively About Migration / International Organization for Migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.iom.int](http://www.iom.int). – С. 49.



**Марченко И.С.**  
**МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ**  
**ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В ПРОГНОЗНЫХ СЦЕНАРИЯХ**  
**РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.э.н., проф. Сидоров В.И.*

В течении двух последних десятилетий, экономика Украины и ее внешняя составляющая проходили несколько этапов кардинальных трансформаций. Главной особенностью этих трансформаций являлась многовекторность внешнеэкономической политики. Будучи, в определенном смысле, замкнутой между двух крупных экономико-политических образований (Европейским союзом и Евразийским экономическим союзом), Украине приходится концентрировать свою внешнеэкономическую политику одновременно в двух направлениях. Многовекторность внешнеэкономической политики, в совокупности с внутриэкономическими, политическими и социальными проблемами, создала ряд угроз для успешного завершения трансформации экономики Украины и занятия устойчивой конкурентной позиций в системе международных отношений.

Данная проблема уже сегодня остро стоит перед государством. В 2012 и 2013 г. снизился рост ВВП (с 4,1% и 5,2% в 2010 и 2011 гг. до 0,2% и 0,1% в 2012 и 2013 гг. соответственно), в 2014 и 2015 гг. наблюдалось падение ВВП (–6,8% в 2014 г. и –11% в 2015 г.), падение экспорта (–15% в 2014 г., более –30% в 2015 г.), остается зависимость (доля более 45%) от сырьевой продукции в структуре экспорта, сокращается приток прямых иностранных инвестиций в экономику Украину (с \$58,156 млрд. в 2013 до \$43,371 млрд. в 2015 гг.) [1].

При этом, долгосрочные задачи Украины остаются теми же, независимо от сложившейся ситуации, а именно:

- укрепление своих внутренних институтов и улучшение инвестиционного климата;
- решение проблем, связанных с энергетической зависимостью и сырьевыми рынками;
- налаживания надежных и долгосрочных торговых отношений со своими партнерами.

Важным является определить, какую роль международная конкурентоспособность украинской экономики занимает в сценариях будущего развития ситуации в Украине.

Прогнозирование дальнейшего развития экономики Украины, прежде всего из-за протекающего острого кризиса внутри страны и геополитической среде, затруднено. Вместе с тем, рядом авторитетных институтов изучения экономических процессов сегодня предпринимаются попытки спрогнозировать основные тренды развития Украины и ее экономики.

Общей тенденцией множества оценок и прогнозов является то что, долгосрочные социально-экономические перспективы Украины в реальности только частично зависят от геополитических проблем: судьба страны по-прежнему находится в руках самой Украины, институтов власти и бизнес-среды, которым предстоит выбрать актуальную и эффективную модель развития. Такого вывода придерживается группа аналитиков Всемирного экономического форума (ВЭФ), которые использовали комплексный подход к прогнозированию ситуации в Украине. Анализируя текущие политические и экономические условия, эксперты вывели три возможных сценария развития страны:

- позитивный («замкнутый круг развития»);
- взвешенный («назад в будущее»);
- катастрофический («прозябание в стагнации») [2].

Несмотря на кардинально различные последствия всех сценариев, состояние конкурентоспособности украинских предприятий занимает в нем центральную роль. В случае позитивных сценариев, произойдет ускорение процесса трансформации и перехода к конкурентоустойчивой экономике. При нормализации ситуации, сохраняется платформа для перехода экономики в стадию роста и развития. В негативной ситуации, конкурентоспособность украинских товаров и услуг будет permanently снижаться как внутри страны, так и на внешних рынках.

Предпосылки для развития событий по позитивному для Украины пути могут возникнуть при сочетании нескольких факторов. Прежде всего это нормализация политической обстановки, интенсификация внутрирегиональной торговли и коренные антикоррупционные реформы. Это может привести к росту иностранных инвестиций, даже несмотря на то, что инвесторы из развивающихся стран сейчас переориентируются обратно на развитые рынки. «Перспектива новой, более открытой и свободной социальной системы раскроет предпринимательский дух и инновационный потенциал», – считают авторы доклада ВЭФ [2]. Государству необходимо подстегнуть приток инвестиций, когда иностранные субъекты будут уверены в надежности и прибыльности своих капиталовложений, а участие государства в разработке инновационных и пер-

спективных кластеров будет служить определенным индикатором для частных инвесторов осуществлять вложения.

Кроме ожидаемого прогресса в ряде сегментов, аналитики форума считают, что драйвером украинской экономики может стать сельское хозяйство. Имеется в виду как рост производства химикатов и удобрений, так и увеличение доходов малых и средних фермерских хозяйств. Улучшение макроэкономической и политической стабильности привлечет в страну не только прямые иностранные инвестиции, но и инновации и ноу-хау. Это приведет к дальнейшему развитию экономики Украины, круг замкнется, гласит оптимистичный сценарий. При этом государство будет контролировать этот процесс, но не будет являться барьером для частных вложений, а выступать определенным регулятором модернизации с учетом государственных, частных и общественных интересов.

Следующий сценарий характеризуется сохранением текущей экономической ситуации. Мировая экономика хоть и показывает устойчивый посткризисный рост, но перепроизводство в сталелитейной промышленности и торговые конфликты подрывают стабильность украинской экономики. При этом стабильно высокий прирост мирового населения постепенно превращает сельское хозяйство в стратегический сектор экономики. Возрастающая роль сельского хозяйства приведет к тому, что эта отрасль станет главным получателем инвестиций центрального правительства. Но ускоренное развитие аграрного сектора произойдет не в результате серии продуманных реформ, а из-за необходимости как можно скорее «залатать бюджетные дыры». В целом же социально-экономическая структура останется такой же, какой и была все последние четверть века украинской независимости, уверены аналитики. В первую очередь это касается высокого уровня коррупции.

Если цена на энергоносители останется высокой, а спрос на стратегические товары – низким, если геополитическая напряженность сохранится, а модернизация производств не произойдет, Украину ожидает третий, наименее благоприятный сценарий. ВЭФ прогнозирует, что в таких условиях кредитный рейтинг Украины может быть снова снижен, однако правительство не обратит на это внимания, потому что будет занято борьбой элит. В условиях упущенных возможностей и постоянно меняющейся регуляторной политики следует ожидать оттока капитала и утечки мозгов в более стабильные страны, пускай даже и имеющие меньший потенциал роста. Неблагоприятный деловой климат приведет к застою даже в тех отраслях, в которых позиции Украины традиционно

сильны. В первую очередь, это сельское хозяйство и IT-индустрия. Развал инфраструктуры и сложные таможенные правила сделают размер экспортных доходов еще более низким. Как результат, экономика страны не проходит диверсификацию, стремление выбраться из долговой ямы вынуждает государство брать еще больше кредитов. На грани банкротства окажутся и госкорпорации, особенно в энергетическом секторе. Старение населения начнет оказывать все большую нагрузку на пенсионную систему в частности и на экономику в целом [2].

Какой бы сценарий не наступил, уже сейчас ясно что повышение уровня международной конкурентоспособности украинской экономики является центральной задачей. Необходимо сформировать модель развития, которая будет направлена на создание эффективного инструмента модернизации экономики и переходу ее к конкурентоустойчивому типу. Создание высококонкурентоспособных субъектов хозяйствования внутри страны может быть ориентировано в последующем на освоение внешних рынков, что позволит увеличить приток в страну средств, которые направляются на развитие локальных секторов экономики – создание новых рабочих мест и повышению доходов населения. В свою очередь, благодаря росту доходов населения, увеличится емкость внутреннего рынка, повысится устойчивость национального бизнеса.

*Литература:* 1. Державний комітет статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 2. Scenarios for Ukraine: Reforming institutions, strengthening the economy after the crisis. World Economic Forum, 2014 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_ScenariosSeries\\_Ukraine\\_Report\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_ScenariosSeries_Ukraine_Report_2014.pdf)

\*\*\*

УДК 336.717(477)

**Материнська О.А., Пацар О.Г.**

## **ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ**

*Вінницький національний аграрний університет*

Сучасний стан банківської системи України тісно пов'язаний із тенденціями політичних та економічних змін в країні, змінами на фінансових ринках та періодичним виникненням кризових ситуацій. Це суттєво впливає на розвиток та формування стабільності функціонування банківських установ, а також підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку банківських послуг.

Останніми роками стали більш помітні проблеми у взаємодії між населенням, фінансовим ринком та державою. Існує не аби яка криза

довіри громадян до фінансових банківських установ з приводу нестабільності на валютному ринку, неефективного управління ресурсами та дестабілізацією усього фінансового сектору держави.

Функціонування банку стає все більш проблематичним без щоденної побудови оцінок, як для аналізу власного фінансового стану, так і для аналізу фінансово-економічної ситуації, що склалася в країні. Зростаюча конкуренція, висока ціна помилки при прийнятті рішень потребує достатньо достовірних прогнозів фінансово-економічних рішень, що приймаються керівниками [2, с. 50].

Необхідність оцінки й аналізу фінансових результатів діяльності комерційних банків з метою забезпечення ефективності функціонування банківської системи в цілому.

Таблиця 1

Показники оцінки ефективності банківської діяльності

№	Показники	Формула	Значення
1	Рентабельність капіталу	$K_1 = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Капітал}}$	Показує, як функціонує банк із точки зору його акціонерів
2	Прибутковість активів	$K_2 = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Активи}}$	Характеризує ефективність використання всіх активів
3	Коефіцієнт достатності капіталу	$K_3 = \frac{\text{Капітал}}{\text{Зобов'язання}}$	Показує максимальну суму збитків, за яких капіталу, що залишився вистачить для забезпечення надійності коштів вкладників та інших кредиторів банку
4	Дохідність активів	$K_4 = \frac{\text{Доходи}}{\text{Активи}}$	Характеризує діяльність банку з точки зору ефективності розміщення активів, тобто їх можливостей створювати дохід
5	Частка прибутку в доходах банку	$K_5 = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Доходи}}$	Відображає здатність банку контролювати свої витрати

У вітчизняній та закордонній практиці застосовують різноманітні методи оцінки діяльності банків. Тому єдиної універсальної методики оцінки діяльності банків немає, оскільки всі банки різняться за функціональним призначенням, комплексом виконуваних операцій та послуг, складом клієнтів, а також за типом реалізації політики на фінансовому ринку [8, с. 98].

Методологія оцінки ефективності банківської діяльності представлена в таблиці 1.

На прикладі аналізу фінансової складової діяльності деяких банків, розглянемо можливості, які дає аналіз фінансової звітності для визначення рівня ефективності функціонування банківських установ [3-7].

Таблиця 2

Аналіз фінансової діяльності банків України за 2014 рік

№	Банки	Показники, %				
1	ПриватБанк	0,2	0,02	11,95	17,63	0,13
2	Credit Agricole	9,42	0,73	8,36	14,96	4,85
3	Банк Михайлівський	3,1	0,69	27,9	24,85	2,73
4	ProCredit Bank	10,44	0,82	8,48	17,64	4,63
5	Ощадбанк	-55,9	-8,64	18,24	13,3	-64,95

Результати проведеного аналізу дає змогу стверджувати, що динаміка основних показників ефективності діяльності банківських установ була неоднорідною. Оптимальне значення повинно дорівнювати 10-20%. За даними аналізу в межах 10-20% знаходяться лише ProCredit Bank, у всіх інших банках даний показник нижчий за встановлені норми і це означає, що банки не ефективно використовують власний капітал.

Показник прибутковості активів показує, який дохід у середньому приносить кожна грошова одиниця активів. На практиці вважається: якщо рівень прибутковості активів перевищує 1%, то банк працює рентабельно. Аналітичні розрахунки показали, що жодний показник не перевищує оптимального значення.

Коефіцієнт достатності капіталу показує здатність банку захистити інтереси своїх кредиторів та власників від незапланованих збитків, розмір яких залежить від обсягу ризиків, що виникають у результаті виконання банком активних операцій. Мінімальне значення даного показника повинно становити 10%. З таблиці 1 видно, що показники майже всіх банків, а саме ПриватБанк, Банк Михайлівський та Ощадбанк перевищують встановлену мінімальну межу.

Збільшення значення доходності активів – ознака успішного управління активами, тоді як низьке значення або зниження цих коефіцієнтів має насторожити керівництво банку. Оптимальним вважається значення коефіцієнта 9–10,5%. Розраховані показники, свідчать про те, що активи усіх банків розміщені ефективно та здатні приносити дохід.

Що стосується частки прибутку в доходах банку, то його оптимальне значення повинно становити більше 1%. За даними розрахунками видно, що Ощадбанк не контролює свої витрати, оскільки цей показник досяг рівня –64,95.

Отримані результати аналізу діяльності деяких банківських установ за основними показниками ефективності дають можливість зробити висновок, що в 2014 році діяльність аналізованих банків була неефективною, оскільки жодний банк не задовольнив всі оптимальні значення розрахованих показників.

В сучасних умовах нестабільної економічної, політичної та соціальної ситуації, аналіз банківської діяльності необхідно здійснювати, розглядаючи через призму впливів економічного стану реальних і потенційних клієнтів, оцінки конкуренції на ринку банківських послуг, маркетингових досліджень кон'юнктури ринку. Це дасть можливість в комплексі оцінити реальний стан діяльності банків та визначити їх ефективність.

**Література:** 1. Євченко І.Ю. Оцінка ефективності діяльності банку / І.Ю. Євченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/18\\_ADEN\\_2013/Economics/1\\_141883.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_ADEN_2013/Economics/1_141883.doc.htm). 2. Рибалка І.А. Прогнозування фінансових показників діяльності банку за допомогою методу експоненційного згладжування з метою попередження банкрутства / І.А. Рибалка // Молодий вчений – 2015. – №1(16). – С. 50-53; 3. Фінансова звітність за 2014 рік ПАТ «CreditAgricole». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://creditagricole.ua/files/site/CA\\_IFRS\\_FS\\_2014\\_ukr\\_signed\\_upd%2083%29.pdf](https://creditagricole.ua/files/site/CA_IFRS_FS_2014_ukr_signed_upd%2083%29.pdf); 4. Фінансова звітність за 2014 рік ПАТ «ProCreditBank». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.procreditbank.com.ua/assets/Uploads/corporate-documents/IFRS-FS-2014-ProCredit-Ukr.pdf>; 5. Фінансова звітність за 2014 рік ПАТ «Банк Михайлівський». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mbank.kiev.ua/modules/pages/files/mbank\\_audit\\_fs\\_draft\\_ukr\\_1430914830.pdf](http://www.mbank.kiev.ua/modules/pages/files/mbank_audit_fs_draft_ukr_1430914830.pdf); 6. Фінансова звітність за 2014 рік ПАТ «Ощадний Банк». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/upload/iblock/32f/2f382d8e0e66bdeca9988763c7e09a3c.pdf>; 7. Фінансова звітність за 2014 рік ПАТ КБ «ПриватБанк». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://static.privatbank.ua/files/data/Річний\\_звіт\\_за\\_2014\\_р.\\_\(українською\\_мовою\).pdf](http://static.privatbank.ua/files/data/Річний_звіт_за_2014_р._(українською_мовою).pdf); 8. Хохлова К.С. Оцінювання фінансової діяльності банку з використанням міжнародного досвіду / К.С. Хохлова // Управління розвитком. – 2014. – №10. – С. 97-99.

\*\*\*

УДК 339.924:330.342

**Махова Л.В.**

## **СУТНІСТЬ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Резніков В.В.*

Актуальність обраної теми визначається науково – теоретичною та практичною значимістю, порушених у дослідженні проблем. Наприкінці ХХ століття світ став свідком розпаду відразу декількох держав, а разом з ними і цілої системи міждержавних відносин у межах системи міжнародних відносин. Але при цьому паралельно з дезінтеграцією і конфронтацією в Європі ми спостерігаємо зворотний процес все більш глибокого об'єднання держав у Європі. Саме тому дана робота присвячена ключовим проблемам для сучасного світоустрою: проблеми розвитку і трансформації держав, а також сучасним методам формування і розвитку



відносин між ними. Найбільш яскравим прикладом високого рівня розвитку взаємин між державами є процес інтеграції західноєвропейських країн у рамках Європейського Союзу.

Серед дослідників, які займались вивченням розвитку взаємин між державами, а саме процес інтеграції західноєвропейських країн, слід виділити: В. Громико, В. Цимбалістого, Р. Бугрова, М. Чечурину, А. Голікова, О. Довгаль, В. Резнікова. На думку вчених, інтеграцію слід розглядати комплексно, як процес взаємодії економічних систем держав що інтегруються.

Економічна система визначається як сукупність взаємопов'язаних й відповідним чином упорядкованих елементів господарства, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету. Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна і багаторівнева система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних і взаємозалежних компонентів, що розвиваються відповідно до загальних для всієї системи законів.

Тому економічна інтеграція, на їх думку, представляє собою взаємодію економічних систем держав-учасниць з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та створення якісно нової міжнародної економічної структури більш високого порядку за допомогою злиття економічних систем суб'єктів що інтегруються, де основним учасником є місто як окрема соціально-економічна система. Яку, в свою чергу, можна визначити як сукупність соціально-економічних процесів та інститутів, що представляють собою єдину організаційну структуру [3, с 7].

Ідея європейської економічної інтеграції виникла в кінці XIX століття і поступово завойовувала уми європейських політиків. Ще в 1921 р. були зроблені спроби створити Бельгійсько-Люксембурзький Економічний Союз. У 1930 р. міністри закордонних справ Франції А. Бріан і Німеччини Штресеман запропонували створити «режим європейського федерального союзу» (план Бріана-Штресемана). Цей план не був реалізований, але дозволив не тільки виявити центральну роль в Європі Німеччини і Франції, але й покласти початок новому компоненту європейської безпеки та соціально-економічної взаємозалежності держав. Таке рішення сприяло б вільному пересуванню товарів, капіталу, людей, розвитку економічно відсталих регіонів Європи за допомогою налагодження взаємовигідних зв'язків у різних секторах, а також забезпечення міцного миру [1, с. 33].

У самий розпал Другої світової війни (21 жовтня 1943 р.) Бельгія, Нідерланди та Люксембург підписали валютну угоду, а у вересні 1944 р. – митну конвенцію, які дали початок створення митно-економічного союзу

цих країн, що отримав назву Бенілюкс. З лютого 1958 р. був укладений договір про створення економічного союзу між ними. Він набув чинності 1 листопада 1960 р. після ратифікації парламентами цих країн. Договір передбачав створення єдиного ринку з вільним переміщенням між його учасниками товарів, послуг, капіталу, робочої сили; координацію економічної, фінансової та соціальної політики; створення союзу як єдиного цілого в галузі зовнішньоекономічних зв'язків. Пізніше країни Бенілюксу увійшли до складу Європейської економічної спільноти (ЄЕС) [2, с. 267].

Західна Європа після II Світової війни виявилася економічно зруйнованою і політично роздробленою. Вона втратила свої позиції світового лідера. Її місце на світовій арені виявилось зайнятим новими наддержавами – США і СРСР, кожна з яких володіла значно більшою військовою, політичною та економічною міццю, ніж всі європейські держави разом узяті. Виникла необхідність протистояння як радянському політичному тиску, так і фінансово-економічної експансії США.

Першою такою необхідністю усвідомила Франція. У 1950 р. міністр закордонних справ Франції Р. Шуман оприлюднив декларацію про утворення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), розроблену ним разом з економістом Ж. Монне. Декларація була звернена насамперед до Німеччини. В ній доводилося, що співробітництво двох країн у сфері виробництва та збуту сталі нормалізує франко-німецькі відносини та залучить ФРН в європейську економіку як суверенну державу. У той же час співпраця Франції та Німеччини були найкращим гарантом забезпечення миру, стабільності і процвітання в Європі. Р. Шуман та Ж. Монне запропонували об'єднати вугільну і сталелитійну промисловість Франції та ФРН у рамках однієї організації, відкритої для будь-якої іншої європейської країни, під егідою спільного керівного органу. Цю пропозицію було реалізовано в 1951 р. Паризьким Договором, що встановила Європейська спільнота з вугілля та сталі (ЄСВС) у складі шести країн: Бельгії, Франції, Німеччині, Італії, Люксембургу та Нідерландів. Успіх Договору надихнув його учасників на розширення сфери діяльності. У 1957 р. Римський Договір встановив Європейське економічне співтовариство і Європейське співтовариство з атомної енергії Євратом. Вони були націлені на створення митного союзу і усунення торговельних бар'єрів у середині Співтовариства, а також розвиток використання ядерної енергії в мирних цілях.

У 1967 р. відбулося злиття виконавчих органів трьох Співтовариств, у результаті чого була створена базова структура Європейського еконо-

мічного співтовариства (ЄЕС), що пройшла у своєму розвитку ряд етапів і трансформувалися в Європейський Союз. Європейські інтеграційні структури (ЄОВС і Євратом) спочатку створювалися як протизвагу двом світовим наддержавам, як якась «третя сила» у світовому співтоваристві, тобто домінуючими були політичні мотиви. Однак, незважаючи на їх безумовну важливість, неправильно ігнорувати економічні передумови інтеграції. Її економічні корені йдуть у глибоке минуле, але нове сучасне значення процес інтеграції набув після промислової революції, яка забезпечила їй міцну технічну основу і безпрецедентні темпи. Розвиток промисловості зумовило поглиблення міжнародного поділу праці між країнами Європи, що підсилило їх виробничу спеціалізацію. Механізація стала основою для поширення масового індустріального виробництва, що, в свою чергу, вимагало розширення ринків збуту і пошуків нових джерел сировини і енергоресурсів за межами своїх країн. Це неминуче виводило національний відтворювальний процес за територіальні межі держав. [5, с. 284]

Таким чином, національні господарства Західної Європи ставали все більш пов'язаними із зовнішнім світом і все більше проникали в нього. Одночасно встановлювався все більш ліберальний торговельний режим між європейськими країнами. Цей процес був зумовлений економічними вигодами, які лібералізація приносила учасникам взаємної торгівлі. Наприклад, Великобританія, Нідерланди, Франція і Німеччина у 1913-1950 роках за рахунок зовнішньої торгівлі забезпечували в середньому 6,3% від загального приросту ВВП, 1950 – 1973 рр. – 10,2%, а у 1973-1987 рр. – 12,3%. Зовнішня торгівля дозволяла додатково збільшити ефект масштабу виробництва і отримати ще близько 15% приросту ВВП. Не останню роль у активізації інтеграційних процесів в Європі відіграло своєчасне усвідомлення здатності людини до інновацій і підприємництва при створенні сприятливих суспільних умов, враховуючи розвиток наукових досліджень для прискорення технічного прогресу; створення загальної інфраструктури для вільного ринку, обумовлені, у свою чергу, територіальною близькістю країн, подібністю сімейних і релігійних традицій (планування народжуваності, право спадкування), що породжує схожість потреб, смаків. У сукупності це поглиблювало поділ праці між країнами, що сприяло зростанню продуктивності праці, масштабів виробництва і зовнішньої торгівлі. [4, с. 289]

Таким чином завдяки цьому в 50-х роках ХХ ст. Західна Європа виявилася найбільш підготовленою до створення зони економічної і соціальної стабільності, захищеної від решти світу не тільки єдиним митним

бар'єром, але і особливою системою колективного регулювання різних аспектів міждержавних відносин – від торгівлі товарами і послугами до міграції робочої сили та капіталів, від соціального захисту населення до їх особистої безпеки, від координації макроекономічної політики держав – учасниць до їх валютної уніфікації. Протягом більш ніж 40 років в рамках Євросоюзу створена захисна реакція на економічні, соціальні та інші несприятливі наслідки сучасних проявів процесу глобалізації.

**Література:** 1. Громыко В.В. Экономика Европейского Союза: учебник. – М.: 2008. – 310 с.; 2. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.; 3. Резніков В.В. Взаємодія економічних систем як каталізатор становлення економічної інтеграції: Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна №970, 2011. – с. 155-159; 4. Цимбалістий В.Ф. Теорія міжнародних відносин: навчальний посібник. – 3-тє вид. доповнене та виправлене. / В.Ф. Цимбалістий. – Л.: «Новий світ – 2000», 2007. – 360 с.; 5. Чечурина М.Н. Міжнародна інтеграція та міжнародні організації: навчальний посібник. – М.: 2012. – 264 с.



УДК 339:631.17(4)

**Михайлик Б.С.**

## **СУЧАСНИЙ СТАН РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ ГАТТ/СОТ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

Якісно новий рівень лібералізації світової торгівлі, досягнутий на основі домовленостей в рамках ГАТТ/СОТ, характеризує значне посилення універсальності в дії регулятивних принципів цієї інституції – як в секторальному, так і територіальному (географічному) аспектах. Так, якщо раніше регулюючі норми ГАТТ у повному обсязі розповсюджувались практично тільки країни з розвинутою ринковою економікою, то тепер в сферу їх безпосереднього системного впливу потрапила не тільки значна кількість країн, що розвиваються, але й держав з перехідною економікою.

Більше того, внаслідок універсалізації ГАТТ об'єктивно виникла нова ситуація, коли залишатись поза межами міжнародних норм ГАТТ / СОТ стало стратегічно не вигідним для будь-якої країни, яка розраховує на тісну інтеграцію в міжнародні економічні структури та повне використання переваг міжнародного поділу праці. З іншого боку, почалося поширення процесу лібералізації торгівлі та міжнародних регулюючих норм на ті сфери, які раніше були прерогативою виключно національно-

го або регіонального (у випадку ЄС) регулювання. Мова йде про регулювання ринків сільськогосподарської продукції, текстильних виробів і готового одягу, ринки послуг, іноземні інвестиції, питання інтелектуальної власності, проблеми, пов'язані з технічними бар'єрами у торгівлі, які раніше переважно випадали з цієї системи.

Таким чином міжнародна торговельна система переростає у комплексну систему лібералізації та регулювання міжнародних економічних відносин в цілому. В своєму нинішньому вигляді вона спрямована насамперед на гармонізоване міжнародне регулювання наступних питань:

- основні принципи та умови лібералізації торгівлі (із врахуванням специфіки країн, що розвиваються, та перехідних економік);

- основні багатосторонні механізми, які полегшують доступ до товарних ринків та забезпечують регулювання торговельних відносин, включаючи регулювання:

- імпорту з метою виправлення різких порушень рівноваги на внутрішньому ринку (так звані захисні заходи – *safeguard measures*), імпорту з метою ліквідації значної нерівноваги платіжного балансу відносин в рамках митних союзів та зон вільної торгівлі, антидемпінгових процедур та випадків, пов'язаних з наданням субсидій, питань, пов'язаних з технічними бар'єрами у торгівлі;

- торгівлі в окремих ринкових секторах, передусім на ринку сільськогосподарської продукції та текстильних виробів і готового одягу;

- в рамках нової багатосторонньої системи регулювання торгівлі послугами (система GATS);

- питань інтелектуальної власності, що відносяться до торгівлі (система TRIP);

- в рамках інвестиційних заходів, що відносяться до торгівлі (система TRIM);

- питань, пов'язаних з державними закупками.

Слід відзначити, що універсалізація та розширення масштабів лібералізації міжнародної торгівлі в своїй первинній фазі передбачають асинхронне протікання лібералізаційних процесів та, відповідно, неодноразове розповсюдження на них норм ГАТТ / СОТ [1].

Тобто інституційно закріплені певні тимчасові вилучення, перехідні положення не тільки стосовно найбільш чутливих секторів економіки – аграрного та текстильного, але й стосовно груп країн, що розвиваються, а також країн з перехідною економікою.

При цьому пільговий період, протягом якого можуть діяти певні вилучення і послаблення, тимчасові механізми, має на меті створення умов для адаптації економік названих груп країн до умов більш жорст-

кої міжнародної конкуренції, які мають настати внаслідок приєднання до системи глобального регулювання і вільного міжнародного переміщення ресурсів.

Стосовно ж країн, що розвиваються, максимальні тарифи було заплановано знизити по 61% узгоджених тарифних позицій на 28% – з 15% до 11%. На імпорт з розвинених країн середньозважений рівень тарифу має становити: країни, що розвиваються, з Азії – 8%, країни, що розвиваються, з Європи (виключаючи членів ЄС) – 16%, країни Латинської Америки – 18%, країни Африки – 23%. В цілому європейські країни, що розвиваються, мали скоротити тарифи з приблизно 9,6% до 7,3% [2].

Слід також відзначити, що загальний лібералізаційний вектор розвитку активно стимулюється не тільки Світовою організацією торгівлі. Не менший вплив здійснюють і політично обумовлені кредити міжнародних фінансових інституцій (МВФ і Світового банку), програми структурних реформ яких виходять з лібералізаційної філософії.

Емпіричні дані свідчать, що останніми роками в цілому зріс рівень вразливості багатьох країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою щодо впливу зовнішніх дестабілізуючих чинників – і це може обґрунтовано вважатись прямим наслідком малопродуманих і авантюрних схем лібералізації, що не враховували інституціональні та структурні обмеження менш розвинених та перехідних систем в аспекті адаптації до значно більш відкритого та менш керованого конкурентного середовища.

Політика субсидування дозволяється нормами ГАТТ / СОТ у разі надання допомоги в адаптації до нових вимог ринкового середовища у процесі трансформації в ринкову економіку (стаття 29 нової Угоди з субсидій – Subsidies Agreement). Країни з перехідною економікою можуть «здійняти програми та заходи, необхідні для такої трансформації» [3].

Ці країни мають певні послаблення у відношенні заборонених та обмежених міжнародними нормами субсидій – за рахунок вимоги поступово усувати такі субсидії на протязі семирічного періоду – та обмеження вжиття до них заходів впливу, які передбачені Угодою з субсидій.

У процесі трансформування системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності на ринковій основі вже у початковому періоді важливо забезпечити радикальний відхід від практики масованого застосування кількісних обмежень експорту та імпорту – за рахунок заміни квот і ліцензій на заходи митно-тарифного регулювання.

Практика багатьох держав з використання квотування і ліцензування довела, що, по-перше, ці механізми дієві, коли вони застосовуються

тільки по відношенню до вузького кола товарів і послуг і є надійні механізми контролю за обґрунтованістю рішень, що приймаються в цій сфері.

**Література:** 1. Яковець Ю. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. – М.: Экономика, 2001. – 346 с.; 2. Україна та Світова організація торгівлі: Збірка офіційних документів / Укладачі: Варналій З.С., Панфилова Т.О., Петроченко Ю.А., Фещенко В.В. – К., Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки та оборони України, 2002. – 384 с.; 3. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В. С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 414 с.; 4. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. посіб. / за ред. Ю.Г. Козака, Ю.І. Єханурова, В.В. Ковалевського; М-во освіти і науки України, Одеський держ. екон. ун-т. – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 351 с.



УДК 339.542(477:438)

**Міхель Р.В.**  
**ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ОБЛАСТЕЙ**  
**ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ З ПОЛЬЩЕЮ**  
**ДО ТА ПІСЛЯ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС**

*Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
НАН України*

Вступивши в Європейський Союз в 2004 році Польща зобов'язалася проводити спільну торговельну політику стосовно третіх країн. Проте вона не забула про свого східного сусіда, і була найактивнішим «адвокатом» України в Брюсселі. У лютому 2008 року ЄС і Україна розпочали переговори щодо основних елементів Угоди про асоціацію, політична частина якої була підписана 21 березня 2014 року, а економічна 27 червня 2014 року.

Третину українського експорту до Польщі, як і імпорту, займають Західні області, і це не дивно з огляду на те, що Польща є найближчим територіально великим ринком збуту. Найбільшу частку у торгівлі з Польщею серед областей Західного регіону України займають Львівська, Тернопільська та Волинська області (див. табл. 1). Це в першу чергу області, які пов'язані з Польщею взаємною історією та міцними економічними та культурними зв'язками. З таблиці 1 видно, що частка експорту товарів до Польщі Львівської та Тернопільської областей у загальному експорті товарів України почала зростати у 2013 році. Частка Львівської області в експорті товарів до Польщі зросла з 8,20% у 2011 році до 13,45% у 2015 році. Частка Тернопільської області зросла з 4,17% у 2011

році до 7,39% у 2015 році, а Волинської – з 1,63% до 6,66% відповідно. Ймовірною причиною цього могла стати поступова переорієнтація експорту України з ринків СНД на ринок ЄС та одностороннє надання Україні автономних торговельних преференцій з боку ЄС, застосування яких розпочалось з 23 квітня 2014 року, одразу після підписання Угоди про асоціацію і діяло до 31 грудня 2015 року.

На противагу зростанню частки експорту областей Західного регіону, частка їх імпорту до Польщі дещо зменшилася. Зокрема це пов'язано із зменшенням частки Львівської області з 20,35% у 2011 році до 15,2% у 2015 році.

Таблиця 1

Частка експорту та імпорту товарів областей Західного регіону України до Польщі у загальноукраїнському експорті України до Польщі

Область		2011	2012	2013	2014	2015
Волинська	експорт	1,63%	1,64%	2,69%	5,64%	6,66%
	імпорт	4,20%	4,26%	3,79%	3,22%	3,17%
Закарпатська	експорт	1,68%	1,82%	2,68%	2,95%	3,02%
	імпорт	1,05%	1,17%	1,41%	1,91%	1,79%
Івано-Франківська	експорт	0,73%	2,09%	0,65%	1,18%	1,39%
	імпорт	2,12%	1,52%	1,51%	1,52%	1,20%
Львівська	експорт	8,20%	8,76%	12,83%	11,73%	13,45%
	імпорт	20,35%	21,34%	18,71%	18,07%	15,20%
Рівненська	експорт	2,35%	2,16%	1,44%	1,97%	2,62%
	імпорт	1,67%	1,29%	1,19%	1,28%	1,53%
Тернопільська	експорт	116,5	99,3	181,5	178,8	146,1
	імпорт	3,13%	2,86%	3,99%	5,57%	6,02%
Чернівецька	експорт	0,13%	0,11%	0,15%	0,14%	0,29%
	імпорт	0,73%	0,57%	0,48%	0,52%	0,48%
Усього Західних областей	експорт	18,88%	20,43%	27,55%	30,37%	34,82%
	імпорт	33,26%	33,01%	31,08%	32,08%	29,40%

*Джерело: складено за [1-7].*

Аналіз динаміки експорту товарів в Польщу протягом 2012-2015 років показує, що темпи приросту експорту та імпорту постійно коливалися (див. табл. 2). Найбільш позитивна динаміка спостерігалася у 2013 році для усіх прикордонних областей (Волинської, Закарпатської та Львівської). Позитивні темпи приросту були й у Тернопільській та Чернівецькій областях. Сприятливий був і 2014 рік для експорту Волинської (117,3%), Закарпатської (14,3%), Івано-Франківської (86,96%) та Рівненської (41,9%) областей. У Львівській та Тернопільській областях почався спад експорту. 2015 рік характеризувався загальним спадом зовнішньоторговельної діяльності по усіх областях Західного регіону України.



Темпи приросту імпорту областей Західного регіону також мали спадні тенденції. Зокрема, темпи приросту Львівської та Волинської областей зменшувалися протягом всього досліджуваного періоду. У Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській та Чернівецькій областях імпорт збільшився лише у 2013 році, згодом відбулося падіння.

Таблиця 2

Темпи приросту експорту та імпорту товарів  
областей Західного регіону в Польщу

Область		2012	2013	2014	2015
Волинська	експорт	-7,03%	62,15%	117,32%	-11,67%
	імпорт	13,77%	1,43%	-35,92%	-25,44%
Закарпатська	експорт	-0,29%	45,79%	14,30%	-23,31%
	імпорт	23,97%	38,28%	2,04%	-28,95%
Івано-Франківська	експорт	163,74%	-69,43%	89,96%	-12,17%
	імпорт	-19,75%	13,04%	-24,09%	-40,04%
Львівська	експорт	-1,51%	44,89%	-5,04%	-14,28%
	імпорт	17,49%	0,15%	-27,20%	-36,32%
Рівненська	експорт	-15,24%	-34,14%	41,91%	-0,48%
	імпорт	-13,84%	5,32%	-18,91%	-9,48%
Тернопільська	експорт	-14,70%	82,70%	-1,45%	-18,33%
	імпорт	2,36%	59,46%	5,14%	-18,16%
Чернівецька	експорт	-24,23%	37,15%	-0,90%	56,53%
	імпорт	-11,57%	-3,50%	-18,98%	-29,89%

Джерело: складено автором за: [1-7].

За результатами роботи суб'єктів господарської діяльності регіонів Західної України, протягом 2015 р. на ринках більш як 90 країн світу Польща стала першим за величиною зовнішньоторговельного обороту діловим партнером Львівщини та Тернопільщини, другим – Волині й Закарпаття, четвертим – Івано-Франківщини. Зростання обсягів експорту більшості областей припало на 2014 рік – рік підписання Угоди про асоціацію з ЄС. 2015 рік характеризувався зменшенням зовнішньоторговельного обороту між Польщею та областями Західної України, проте частка Західних областей у торгівлі України з Польщею збільшилася.

Найбільші обсяги експортованої та імпортованої продукції Львівської області у 2015 році припали на Польщу і становили 22% та 24% від загальнообласного експорту та імпорту. Ще більшу частку Польща займає у експорті та імпорті товарів Тернопільської області 46% та 54% відповідно. Дещо меншою є частка Польщі в експорті та імпорті Волинської області 21% та 13% відповідно.

Серед товарів, які Львівщина експортувала до Польщі упродовж 2015 року переважали деревина та вироби з неї, меблі, текстильний одяг, пошитий на давальницькій сировині, електротехнічне обладнан-

ня, яке виробляють на підприємствах з інвестиціями [4]. Тернопільщина до Польщі експортує в основному електромашини та устаткування. Левова частка тут належить продукції компанії «СЕ Бортнетце-Україна» [6]. У загальному обсязі експорту товарів Волинської області переважає електричне обладнання, деревина і вироби з неї, механічні пристрої, пластмаси, полімерні матеріали, меблі, текстильний одяг, соки плодів, м'ясо та субпродукти, молочні продукти, жири та олії, зернові культури, насіння і плоди олійних культур [1].

Таким чином, з часу підписання Угоди про асоціацію, зовнішньоторговельні обороти між західними областями та Польщею збільшилися, що свідчить про позитивні ефекти від дії Угоди. Частка експорту та імпорту областей Західного регіону в загальному експорті та імпорті України з кожним роком збільшується, не зважаючи навіть на негативні темпи приросту обсягів експорту та імпорту у 2015 році.

**Література:** 1. Головне управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>; 2. Головне управління статистики у Закарпатській області [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/>; 3. Головне управління статистики у Івано-Франківській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ifstat.gov.ua/>; 4. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>; 5. Головне управління статистики у Рівненській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rv.ukrstat.gov.ua/](http://www.rv.ukrstat.gov.ua/); 6. Головне управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.te.ukrstat.gov.ua/](http://www.te.ukrstat.gov.ua/); 7. Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.cv.ukrstat.gov.ua/](http://www.cv.ukrstat.gov.ua/)



УДК 339.9

**Мороз О.О. / Moroz O.O.**

## **PLACE OF APEC MEMBER COUNTRIES IN WORLD ECONOMY**

*V.N. Karazin Kharkiv National University  
Research supervisor: senior lecturer Lazarchuk M.O.*

Asia-Pacific Region is a zone of interests of three main nuclear powers: USA, Russia, China; three powerful economic powers: The USA, China, Japan; two most occupied countries of the world: China and India. Economic development of Asian Asia-Pacific countries was based on the Flying Geese Model. The first take-off was made by Japan; «four Asian dragons» followed its example: Taiwan, South Korea, Hong Kong and Singapore. Then the countries of South East Asia joined them: Indonesia, Malaysia, Thailand,

other states of Indochina, China. Not incidentally today the attention of the whole world is riveted to this region.

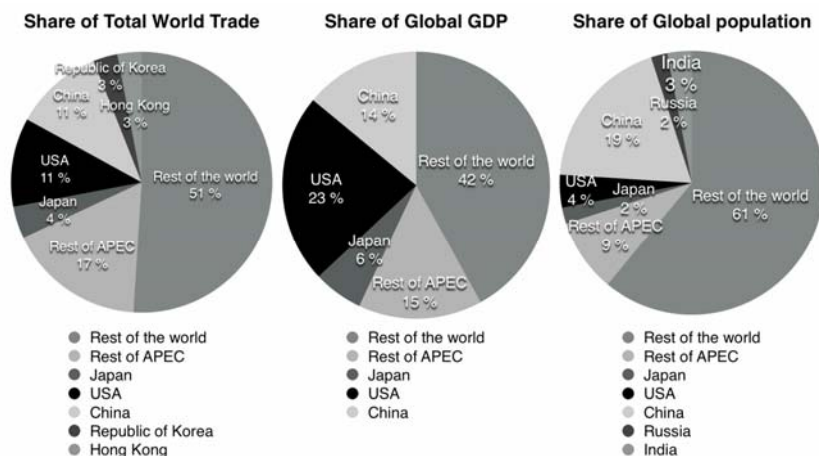


Fig. 1. Share of the APEC countries in world economy in 2014 [3].

The region has the powerful financial, technological and production potential, shots, experience and skills in the field of the organization and management, branched system of communications, and inexhaustible manpower. In spite of the fact, that separately the countries differ in level of socio – economic development.

The tendency of growth is traced practically in all spheres; however, it is most noticeable in growing to a share of the states of the region in world economy. As of 2014 in the countries of this region lives 39% of the population of the earth (2, 8 billion people), they make 57% of world GDP (44 trillion dollars) and 49% of volume of world trade (18, 5 trillion dollars)

Significant progress is observed practically at all areas – beginning from growth of production, development of hi-tech productions, increase of capacity of the Asian market, especially for hi-tech goods of the leading countries of the West, rates of development of economy, and finishing with a condition of the labor market and the last demographic data.

With creation of APEC the states of the region had an opportunity to have essential impact on establishment of the international rules in trade and eco-nomic cooperation.

From the table we can see that the cumulative gross product of the countries of APEC more than 42 billion dollars and makes 56, 6% of the global. In addition, we see that growth rates relatively over the countries of APEC

aver-aged approximately 300% in 2000. It is obvious, that between 2000 and 2014 such countries as Vietnam, Indonesia, China, Russia had big growth rates of GDP (more than 500%); more than 300% growth was in Australia, New Zea-land, Malaysia of Papua New Guinea, Peru, Singapore, Thailand, Philippines and Chile that means positive influence of their decision to join the APEC.

GDP – members of APEC

Table 1

Country	GDP, billion US dollars		Growth rate,%
	2000	2014	
Australia	415,0	1,560	375,9
Brunei	6,0	16,1	268,3
Vietnam	33,6	171,4	510,2
Hong Kong	171,7	274,0	159,6
Indonesia	165,0	868,3	526,3
Canada	739,5	1,826,8	247,1
China	1 198,5	9 240,3	771,0
Malaysia	93,8	313,2	331,0
Mexico	683,7	1 261,0	184,4
New Zealand	52,0	185,8	357,3
Papua New Guinea	3,5	15,4	440,0
Peru	50,9	202,4	397,6
South Korea	561,6	1 304,6	232,3
Russia	259,7	2 096,8	807,4
Singapore	95,8	297,9	311,0
USA	10 284,8	16 768,1	163,1
Taiwan	331,5	511,3	154,2
Thailand	122,7	387,3	315,6
Philippines	81,1	272,1	335,5
Chile	79,3	277,2	349,6
Japan	4 731,2	4 919,6	104,0
Total for APEC	20 160,9	42 769,6	212,1
Total for the world	33 227,3	75 621,9	227,6
The countries of APEC in% of global indicators	60,7	56,6	–

*Made by author on materials: [4, 5]*

As of 2014, APEC showed growth of real GDP by 3, 2% that is higher than the world GDP that was 2,5% in the same year. Uncertainty of further prices of oil, decrease in growth rates of China, and terms of financial normalization in the United States in combination with internal factors, for example, cut in ex-penditure of house farms led to a difference in growth rates of the member coun-tries of APEC in 2014.

In a number of the countries of the region structural economic and financial reforms are successfully carried out, that allows to predict further

stabilization of a political situation, expansion of domestic demand and further growth of economy on the basis of modern methods of housekeeping with a support on the last scientific achievements.

According to the available data of APR by 2014 turned into the main center of the world economic power surpassing North American (NAFTA) and Euro-pean (EU). There are many explanations as for this phenomenon. It is believed that the main reason for the accelerated modernization of the APR was the opti-mum synthesis of elements of tradition and modernity. Higher, than in the West a role of the state regulation was other important factor of the accelerated devel-opment of the region. The necessary balance between the market and state inter-vention, the state protectionism was found. One more reason is that these coun-tries managed to enter a phase of intellectual revolution in combination with so-cial success achievement from a phase of scientific and technical revolution [1, 2].

**References:** 1. Бреславец А.А. Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество: система интеграционных процессов, роль и национальные интересы стран-участниц / А.А. Бреславец // Россия и АТР. – 2009. – №2. – С. 18-32; 2. Костюнина Г.М. Форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество» (АТЭС) / Г.М. Костюнина // Международная экономическая интеграция: Учебное пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Экономистъ, 2006. – С. 191-217; 3. Key Trends and Developments Relating to Trade and Investment Measures and Their Impact on the APEC Region. – Singapore, November 2015. – 42 p.; 4. Yamazawa I.APEC's Trade and Investment Liberalization and Facilitation. Its Achievements and Tasks Ahead. / Yamazawa I. – Tokyo, 2007. – 352 p.; 5. UNCTAD Statistics: [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>



УДК 338.45:622.324

Музиченко М.В.

## ЯКІСНА ОЦІНКА РІВНЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ В ДЕРЖАВАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОСОЮЗУ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

Постановка проблеми. Забезпечення енергетичної безпеки є першочерговим завданням для будь-якої країни, особливо з урахуванням жорсткої конкуренції за контроль над енергоресурсами [1, с. 265].

Одним з головних напрямків енергетичної політики Євросоюзу як одного з найбільших у світі споживачів енергоресурсів, що імпортує близько 53% енергоресурсів на суму понад 400 млрд. євро на рік, є забезпе-

чення безпеки постачання енергоносіїв. Європейська комісія розглядає диверсифікацію джерел енергоносіїв (насамперед природного газу і нафти) і маршрутів їх постачання в якості пріоритетного напрямку забезпечення безпеки постачання енергоносіїв та наголошує на необхідності зниження існуючого на даний час надмірного рівня енергетичної залежності окремих держав-членів Євросоюзу від держав-експортерів енергоносіїв [2]. Враховуючи цю необхідність, існує потреба у розробці методичних підходів до оцінки рівня диверсифікації постачання природного газу, які можуть бути покладені в основу оцінки безпеки постачання природного газу до держав-членів Євросоюзу як одного з пріоритетних напрямків енергетичної політики Євросоюзу.

Основні результати дослідження. Одним з найважливіших елементів забезпечення енергетичної безпеки держави є диверсифікація джерел та шляхів постачання енергоносіїв. Прийнято вважати, що поставки енергоносіїв по імпорту є надійними, якщо вони здійснюються, принаймні, з трьох джерел [3, 4, 5].

Досить відомим є підхід, згідно з яким, посиляючись на загальноприйняті світові стандарти енергетичної безпеки, постачання енергоносіїв з одного джерела не має перевищувати для країни 25% від загального обсягу імпорту енергоносіїв [3, 6]. При цьому мінімально необхідна кількість зовнішніх джерел постачання енергоносіїв є фактично визначеною. Тобто, якщо встановлено, що обсяг постачання з одного джерела не повинен перевищувати 25% загального обсягу імпорту енергоносіїв, то необхідна кількість зовнішніх джерел постачання енергоносіїв включатиме щонайменше чотири джерела.

Таким чином, ключовим питанням у визначенні мінімально необхідної кількості зовнішніх джерел постачання природного газу і, відповідно, у визначенні рівня диверсифікації постачання, є обґрунтоване визначення граничного обсягу постачання з одного зовнішнього джерела.

Регламентом Європейського Парламенту і Ради від 20.10.2010 р. № 994/2010, запроваджені положення, спрямовані на забезпечення безпеки постачання газу до держав-членів Євросоюзу; встановлена солідарна відповідальність держав-членів Євросоюзу за забезпечення своєчасності постачання газу; передбачений план превентивних заходів, спрямованих на зниження ризику загрози дефіциту газу, і надзвичайного плану на випадок прямих порушень зобов'язань з постачання газу до Євросоюзу [7].

Згідно з цим Регламентом, держави-члени Євросоюзу, які надмірно залежать від одного найбільшого об'єкта своєї газової інфраструктури,

зобов'язані переконатись у тому, що потреба в газі у надзвичайно холодні дні може бути гарантовано забезпечена, навіть якщо цей об'єкт газової інфраструктури вийшов з ладу. У зв'язку з цим введений стандарт «N-1» – показник, який дозволяє оцінити залежність газової інфраструктури від найбільшого її об'єкта – газопроводу, виробничого об'єкта, об'єкта зрідженого природного газу(ЗПГ) або газосховища.

Стандарт «N-1» описує здатність газової інфраструктури за своєю потужністю у випадку виходу з ладу одного окремого найбільшого об'єкта газової інфраструктури задовольняти загальну потребу у газі визначеної території (Євросоюзу в цілому, регіону Євросоюзу або держави-члена Євросоюзу) протягом доби з винятково високим споживанням газу, яке трапляється із статистичною вірогідністю один раз на 20 років.

За цим стандартом, у випадку виходу з ладу найпотужнішого об'єкту газової інфраструктури, максимальна технічна потужність решти об'єктів має щонайменше забезпечити сумарну загальну щодобову потребу у газі визначеної території протягом доби з винятково високим споживанням газу, яке трапляється зі статистичною вірогідністю один раз на 20 років.

У даній доповіді пропонується підхід до оцінки рівня диверсифікації джерел постачання природного газу, згідно з яким вищенаведений підхід Євросоюзу до забезпечення безпеки постачання газу у відповідній модифікації застосовується до визначення граничного обсягу постачання газу з одного зовнішнього джерела.

Граничний обсяг постачання природного газу з одного зовнішнього джерела будемо визначати тим обсягом, який у випадку припинення постачання природного газу з одного найбільшого зовнішнього джерела (зовнішнього газопроводу) може бути компенсований за рахунок збільшення обсягів постачання природного газу з решти наявних джерел: власних джерел (виробничих об'єктів і власних газосховищ) і зовнішніх джерел (зовнішніх газопроводів і об'єктів ЗПГ).

Тобто граничний обсяг постачання природного газу з одного зовнішнього джерела будемо визначати сукупним потенційним приростом обсягів постачання газу з решти наявних джерел, враховуючи їхні відповідні технічні характеристики.

Максимальні обсяги природного газу, які можуть бути отримані відповідно з власних виробничих об'єктів  $Q_{во макс}$ , власних газосховищ  $Q_{гс макс}$ , зовнішніх газопроводів  $Q_{зг макс}$  і об'єктів ЗПГ  $Q_{зпг макс}$ , будемо представляти у вигляді сум відповідних номінальних обсягів  $Q_{во ном}$ ,  $Q_{гс ном}$ ,  $Q_{зг ном}$ ,  $Q_{зпг ном}$  та відповідних приростів обсягів  $q_{во}$ ,  $q_{гс}$ ,  $q_{зг}$ ,  $q_{зпг}$ , які є

потенційно можливими за відповідними технічними та іншими характеристиками вищевказаних джерел постачання газу.

Граничний обсяг постачання природного газу з одного зовнішнього джерела  $Q_{гр}$  буде визначатись як сума відповідних приростів обсягів постачання природного газу з власних виробничих об'єктів, власних газосховищ, зовнішніх газопроводів і об'єктів ЗПП, але за винятком приросту обсягу постачання природного газу  $q_{нб}$  з найбільшого за обсягом постачання зовнішнього газопроводу для врахування можливого припинення постачання природного газу з нього:

$$Q_{гр} = q_{во} + q_{ге} + q_{зг} + q_{зпп} - q_{нб}. \quad (1)$$

Мінімально необхідна кількість зовнішніх джерел постачання природного газу буде визначатись співвідношенням сукупного номінального обсягу постачання із зовнішніх джерел (зовнішніх газопроводів і об'єктів ЗПП) до визначеного за формулою (1) граничного обсягу постачання з одного зовнішнього джерела:

$$n_{мін} = (Q_{зг\ ном} + Q_{зпп\ ном}) / Q_{гр}. \quad (2)$$

Мінімально необхідна кількість зовнішніх джерел постачання природного газу дорівнюватиме отриманому за формулою (2) числу, яке округлене в більшу сторону до наступного цілого числа.

Далі послідовно розглянемо особливості розрахунку параметрів, які входять до формул (1) і (2), для держав-членів Євросоюзу, які мають розвинену газову інфраструктуру, таких як Австрія, Велика Британія, Італія, Нідерланди, Німеччина і Франція.

Для розрахунку потенційно можливих приростів обсягів виробництва природного газу  $q_{во}$ , які можуть бути отримані з власних виробничих об'єктів, застосований наступний підхід: враховуючи зниження виробництва природного газу в Євросоюзі у 2014 році у порівнянні з 2013 роком на 9,8% [8], в якості відповідних максимальних обсягів виробництва  $Q_{во\ макс}$  прийняті існуючі загальні обсяги виробництва природного газу визначеними державами-членами Євросоюзу на власних виробничих об'єктах, а відповідні номінальні обсяги виробництва  $Q_{во\ ном}$  визначаються із розрахунку 90% від відповідних максимальних обсягів виробництва  $Q_{во\ макс}$ . Тобто потенційно можливі прирости обсягів виробництва природного газу  $q_{во}$ , що можуть бути отримані визначеними державами-членами Євросоюзу з власних виробничих об'єктів, фактично встановлюються на рівні 10% від відповідних загальних обсягів виробництва природного газу визначеними державами [8].

На підставі наявних обсягів газосховищ визначених держав-членів Євросоюзу [9] були зроблені розрахунки потенційно можливих приростів обсягів газу  $q_{ге}$ .



Для розрахунку потенційно можливих приростів обсягів природного газу  $q_{zg}$ , які можуть бути отримані із зовнішніх газопроводів, застосований наступний підхід: в якості відповідних максимальних обсягів  $Q_{zg \text{ макс}}$  прийняті існуючі загальні обсяги імпорту природного газу визначених держав-членів ЄС, а відповідні номінальні обсяги  $Q_{zg \text{ ном}}$  визначаються із розрахунку 90% від відповідних максимальних обсягів  $Q_{zg \text{ макс}}$ .

Тобто потенційно можливі прирости обсягів природного газу  $q_{zg}$ , які можуть бути отримані визначеними державами із зовнішніх газопроводів, фактично встановлюються на рівні 10% їх відповідних загальних обсягів імпорту газу [10]. Такий підхід обумовлений тим, що кожна держава-член Євросоюзу має орган, який відповідає за формування механізму реагування на надзвичайні ситуації у газопостачанні. Одним з таких випадків, який є передумовою для оголошення надзвичайного стану у газопостачанні, є зменшення на 10% добового національного імпорту природного газу [5, 7].

При розгляді підходу до розрахунку приросту обсягів природного газу, який може бути отриманий з об'єктів ЗПГ, варто зазначити, що зріджений газ для подальшого використання піддається регазифікації. У зв'язку з цим, при розрахунку потенційно можливого приросту обсягів природного газу  $q_{зпг}$ , який можна отримати з об'єктів ЗПГ, був використаний коефіцієнт переводу обсягів зрідженого природного газу у відповідні обсяги звичайного природного газу при регазифікації [11, 12].

Результати розрахунку граничного обсягу постачання природного газу з одного зовнішнього джерела  $Q_{gr}$  та мінімально необхідної кількості зовнішніх джерел  $p_{мін}$  за формулами (1) і (2) наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Держава-член ЄС	Граничний обсяг постачання природного газу з одного зовнішнього джерела $Q_{gr}$ , млрд. м <sup>3</sup>	Мінімально необхідна кількість зовнішніх джерел постачання природного газу $p_{мін}$	Наявна кількість зовнішніх джерел постачання природного газу
Австрія	2,446	3	2
Велика Британія	5,052	6	3
Італія	5,934	8	6
Нідерланди	9,761	3	4
Німеччина	10,986	7	4
Франція	6,028	5	3

\* Таблиця складена автором

Видно, що з визначених держав-членів Євросоюзу тільки Нідерланди за визначеним у доповіді критерієм мають кількість наявних зовнішніх газопроводів, необхідних для забезпечення безпеки газопостачання.

Висновки. У результаті проведеного дослідження запропонований методичний підхід до якісної оцінки рівня диверсифікації постачання природного газу визначених держав-членів Євросоюзу. При цьому мінімально необхідна кількість зовнішніх джерел постачання природного газу, яка визначена за запропонованим у доповіді підходом, є показником, який може використовуватись для якісної оцінки рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу за принципом: відповідає чи не відповідає наявний рівень диверсифікації мінімальному рівню.

**Література:** 1. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія / кол. авт.; за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. – 316 с.; 2. Еременко А. Диверсифікація поставок газа: поддержит ли Европа украинско-польский проект? / А. Еременко, Л. Униговский. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://gazeta.zn.ua/energy\\_market/diversifikaciya-postavok-gaza-podderzhit-li-evropa-ukrainsko-polskiy-proekt\\_html](http://gazeta.zn.ua/energy_market/diversifikaciya-postavok-gaza-podderzhit-li-evropa-ukrainsko-polskiy-proekt_html); 3. Дзьоба О.Г. Оцінка рівня диверсифікації постачання природного газу в країнах Європейського Союзу / О.Г. Дзьоба, О.М. Ромашко // Економічний часопис-XXI. – 2012. – №7-8. – С. 37-40; 4. Саприкін В. Энергетическая безопасность Украины и проекты диверсификации источников поставок углеводородов / В. Саприкін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news\\_id=517](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=517); 5. Диверсифікаційні проекти в енергетичній сфері України: стан, проблеми та шляхи їх реалізації // Національна безпека і оборона (Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова). – 2009. – №6. – С. 2-53; 6. Волович О. Перспективи диверсифікації джерел постачання енергоносіїв в Україну / О. Волович [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/5.htm>; 7. Regulation (EU) No 994/2010 of the European Parliament and of the Council of 20 October 2010 concerning measures to safeguard security of gas supply and repealing Council Directive 2004/67/EC. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0994&from=EN>; 8. Natural Gas: Production [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-workbook.xlsx>; 9. EU 28 Storage Data for Monday 21-12-2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://transparency.gie.eu/index.php>; 10. Natural Gas: Trade movements 2014 by pipeline. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-workbook.xlsx>; 11. Как перевести литры сжиженного газа в кубометры? [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://teplozim.ru/articles/otoplenie/kak-perevesti-litry-szhizhennogo-gaza>; 12. LNG data – Wednesday 2015-12-23. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://lngdataplatfom.gie.eu/>.



**Новак А.А.****ФОНДОВЫЕ БИРЖИ СТРАН ВОСТОЧНОЙ АЗИИ**

*Харьковский национальный университет имени Каразина  
Научный руководитель: к.э.н., доц. Непрядкина Н.В.*

В реальном времени сложно недооценить масштабы фондовых рынков Восточной Азии. В данный регион входят такие финансовые биржи, как Токийская фондовая биржа, Гонконгская, Шанхайская.

Токийская фондовая биржа является третьим по величине биржевым рынком мира. Обогнать ее удастся только Нью-Йоркской фондовой бирже и фондовой бирже NASDAQ (Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам). Объем котирующихся акций достигает более 3400 тысяч, также как и количество местных организаций, которыми она обладает [1]. Увеличивается интерес и со стороны иностранных компаний. Именно на этой фондовой площадке происходит заключение более 90% сделок с ценными бумагами в Японии. Общая рыночная капитализация TSE – почти 5 трлн. дол. США [1]. Структура Токийской биржи многократно менялась, но торги велись регулярно, за исключением небольшого перерыва сразу после атомной бомбардировки Нагасаки по завершению Второй мировой войны. Под своим нынешним названием Токийская фондовая биржа функционирует уже более 60 лет. На данный момент на ней представлены 2271 японская и 31 иностранная компания [1].

Крупнейшая фондовая биржа, расположенная в Гонконге, была создана в 1947 году путем слияния двух бирж. В 2000 году произошло важнейшее событие: слияние Гонконгской фондовой биржи, Гонконгской фьючерсной биржи и клиринговой компании Гонконга. Тогда и была образована Гонконгская биржа в своем современном виде (HKEx). В 2012 году Фондовая биржа Гонконга приобрела Лондонскую биржу металлов за 2,2 млрд. дол. США. Сегодня она входит в десятку мировых фондовых бирж по размеру рыночной капитализации. На HKEx котируются акции огромного количества компаний, в том числе и компьютерного гиганта Lenovo Group, а также автомобильной компании Great Wall [2].

Шанхайская фондовая биржа (SSE) – это важнейший финансовый рынок Китая, по состоянию на январь 2016 года занимающий седьмое место в рейтинге крупнейших фондовых бирж мира по рыночной капитализации [2]. SSE была открыта в 1990 году, и она является некоммерческой организацией под управлением Комиссии по ценным бумагам

КНР. Основные товары, торгуемые на бирже, – это акции, облигации, государственные ценные бумаги. Есть и некоторые ограничения. Например, облигации должны быть представлены теми компаниями-эмитентами, которые демонстрируют прибыль как минимум в течение последних трех лет.

Рынок акций на Шанхайской фондовой бирже подразделяется на два дивизиона – «Акции «А» и «Акции «В». На рынке акций «А» торговые операции осуществляются за юани, валютой рынка акций «В» являются доллары США. Долгое время доступ иностранных инвесторов к рынку «А» был закрыт – там торговались акции китайских компаний. Однако с 2001 года право покупать ценные бумаги рынка «А» получили и инвесторы из-за рубежа. Руководство биржи планирует в скором будущем объединить два рынка, сейчас они различаются практически только валютой проведения торгов [3]. С одной стороны, рынок акций «А» является более привлекательным для внутренних инвестиций, что помогает составить более точную статистику. С другой стороны, рынок инвестиций «В» является основным для привлечения внешних инвесторов.

В данный период времени наблюдается снижение цен на акции фондовых бирж Восточной Азии, большинство ведущих фондовых площадок региона торгуются сегодня в так называемой, «красной зоне» на фоне дешевающей нефти.

*Литература: 1. Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. – 207 с.; 2. Портал Форекс – [http:// www.forexmaster.ru](http://www.forexmaster.ru), 2016; 3. Новости экономики и финансов Азии – [http:// asiareport.ru](http://asiareport.ru), 2016*



УДК 339(54+972)

**Петухова В.О.**

## **ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гасім Салах*

У теперішній час та в епоху глобалізації національні господарства все більше стають залежними від тенденцій у світовій економіці.

Як відомо, міжнародна торгівля – одна з найстаріших форм міжнародних економічних відносин, яка зародилася у глибокій давнині. На сьогодні міжнародна торгівля є важливим складовим елементом глобальної економіки [2, 40].

Про зростаюче значення міжнародної торгівлі у сучасному світовому економічному розвитку свідчать такі дані. Найважливіші тенденції в розвитку міжнародної торгівлі спричинені вирішальним впливом на її динаміку й структуру сучасної НТР, радикальними змінами, що відбуваються в системі «наука-техніка-виробництво» [2, с. 41].

Міжнародна торгівля опосередковує більшість видів міжнародного співробітництва. Для кожної країни роль зовнішньої торгівлі важко переоцінити. За визначенню Дж. Сакса, «економічний успіх кожної країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні не вдалося створити здорову економіку, ізолювавши від світової економічної системи» [1, с. 48].

Розвиток міжнародної торгівлі тісно взаємопов'язаний з глобалізацією світової економіки, де у рамках цього розділу міжнародна торгівля розглядається тільки як форма міжнародних економічних відносин, що міжнародні товарні потоки набуває великі масштаби та охоплює всі регіони світу. Істотний вплив на розвиток міжнародної торгівлі оказує і діяльність ТНК, які формують свої власні внутрішні ринки, визначають в їх рамках кон'юнктуру ринку, масштаби та напрямлення товарних потоків, ціни на товари та загальну стратегію розвитку [7, с. 38].

На думку Івашука І.О., для багатьох країн, що розвиваються, міжнародна торгівля була чи не єдиним способом подолання бідності, а участь у світовій торгівлі – основою стратегій економічного розвитку [5, с. 354].

Існують певні переваги участі країн в міжнародній торгівлі:

- інтенсифікація відтворювального процесу в національних господарствах є наслідком посилення спеціалізації, створення можливості для зародження і розвитку масового виробництва, підвищення ступеня завантаженості обладнання, зростання ефективності впровадження нових технологій;

- збільшення експортних поставок спричиняє підвищення зайнятості;

- міжнародна конкуренція викликає необхідність вдосконалення підприємств;

- експортна виручка служить джерелом нагромадження капіталу, спрямованого на промисловий розвиток [9].

Окрім цього, можна додати інші переваги. Говорячи про роль міжнародної торгівлі в системі функціонування національного господарства, слід зазначити, що вона виступає важливим чинником економічного розвитку будь-якої держави:

- сприяє первісному накопиченню капіталу, що триває в деяких відсталіх країнах і до цього дня, тому міжнародна торгівля до сих пір не втратила свого значення як фактора розвитку;

– ґрунтується на міжнародному поділі праці і відповідно сприяє спеціалізації країн у виробництві окремих груп товарів і тим самим підсилює економічні зв'язки між різними державами;

– виконує функції по залученню відсутніх ресурсів для внутрішнього користування зважаючи на свою інтегрованість в усі області господарської діяльності;

– сприяє індустріалізації і подолання економічної відсталості країн, що розвиваються;

– сприяє створенню сучасної структури виробництва з огляду на необхідність експорту конкурентоспроможної продукції;

– сприяє зростанню рівня життя населення через розвиток виробничих сил конкретної країни;

– по каналах зовнішньої торгівлі відбувається експлуатація природних ресурсів країн, що розвиваються розвиненими країнами;

– сприяє нормалізації процесу національного відтворення зважаючи на можливість накопичення відсутніх ресурсів через імпорт і експорт вироблених товарів;

– глобалізаційні процеси сприяють збільшенню каналів міжнародної торгівлі, через які йде обмін передовими технологіями між державами і відповідно розвиток національних економік;

– є джерелом отримання додаткового прибутку через додану вартість на зовнішніх ринках за рахунок абсолютних і відносних переваг у виробництві того чи іншого товару;

– сприяє економії коштів через імпорт товарів, які економічно недоцільно проводити всередині країни;

– підсилює роль інвестиційної діяльності та відповідно збільшує можливі прибутки;

– впливає на процес перерозподілу між країнами національного доходу, який реалізується на зовнішніх ринках через вплив на валютні курси [6].

Можна додати, що міжнародна торгівля сприяє не тільки розвитку виробництва, а й появи нових робочих місць, появи нових робочих кадрів, адже країна буде працювати не тільки на внутрішній ринок та і на зовнішній. Міжнародна торгівля може сприяє розвитку міжнародного поділу праці, спеціалізації в середині країни. Держави можуть використовувати свої абсолютні та порівняльні переваги у міжнародній торгівлі, і як наслідок можуть використовувати свої витрати та ресурси більш вигідно та раціонально для себе.

На наш погляд, важливим є те, що країни знаходяться у глобальній системі міжнародної торгівлі сприяє її залученню у процеси міжнарод-

ної економічної інтеграції. У свою чергу міжнародна економічна інтеграція сприяє подальшому розвитку національних економік через створення необхідних умов та їх зближення через відповідні інтеграційні форми.

Якщо країна вибирає шлях автаркії, а не повноцінну участь у міжнародних економічних відносинах через міжнародну торгівлю, це може спричинити відсталість країни, неспроможність більш вигідно використовувати свої ресурси для свого збагачення.

Отже, міжнародна торгівля сприяє розвитку національних економік і, чим глибше країна залучена до системи міжнародної торгівлі, тим більше країна має можливість розвивати свою економіку, залучати капітал, отримувати прибуток від міжнародної торгівлі із іншими країнами та ставати конкурентоспроможними на світових ринках.

**Література:** 1. Авдокушин Е.Ф. *Международные экономические отношения. Учебник.* – М.: Юрист, 1999. – 368 с.; 2. Голіков А.П., Довгаль О.А. *Світова економіка: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль.* – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с.; 3. Голіков А.П., Довгаль О.А. та ін. *Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль.* – Х.: ХНУ імені Каразіна, 2015. – 464 с.; 4. Голіков А.П., Довгаль О.А. *Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія / кол. авт.; за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль.* – Х: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 316 с.; 5. Іващук І.О. *Міжнародна торгівля у вирішенні глобальних проблем економічного розвитку країн Наукові записки. Серія «Економіка» Випуск 16, 2011.* – с. 350-359; 6. Кокушкіна И.В. *Международная торговля и мировые рынки: учеб. пособие / И.В. Кокушкіна, М.С. Воронин.* – СПб.: Техн. кн., 2007; 7. Смитиенко Б.М. *Внешнеэкономическая деятельность: учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений / под ред. Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелова.* – 5-е изд., испр. – М.: Издат. центр «Академия», 2008. – 304 с.; 8. Філіпенко А.С. *Міжнародні економічні відносини, К.: Либідь, 2008* – 401 с.; 9. *Международная торговля: теории, развитие, структура регулирование* – [Електронний ресурс]: веб-сайт – Режим доступу: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/inttrade.html>



**Позднякова А.М.**

## **ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ «РОЗУМНОГО МІСТА»: МОЖЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В МІСТАХ УКРАЇНИ**

*Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України (НДЦ ІПР НАНУ)  
Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

Протягом останніх років ХХ століття активізувалися дві надважливі взаємопов'язані події: процес активної урбанізації та розвиток інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ).

Так, за даними United Nations Population Fund, 2008 став роком коли більше 50% населення (3,3 млн.) проживали в міських районах. Очікується, що до 2050 року цей показник зросте до 70% [2]. Міста розростаються і, як наслідок, більшість ресурсів сьогодні споживаються саме у містах, що підкреслює економічну, соціальну та екологічну важливість останніх. Так, міста споживають близько 75% світових запасів енергії та виробляють 80% викидів парникових газів [3]. Люди переїжджають до міст із надією знайти кращу роботу та поліпшити свій рівень життя. Проте через розростання міст перед їх мешканцями постають ряд викликів (затори, збільшення попиту на обмежені ресурси, забруднення тощо), які необхідно вирішувати розумними шляхами.

Перша наукова праця присвячена темі «Розумних міст» (Smart Cities) була опублікована у 1992 році (Gibson, Kozmetsky and Smilor 1992). В той час як вислів «Розумне місто» набув широкого загалу починаючи із 2005 року серед ряду ІТ компаній Cisco (2005), IBM (2009), Siemens (2004). Він використовувався для складних інформаційних систем, що інтегруються в міську інфраструктуру (транспорт, водопостачання, безпека тощо).

Основною ж проблемою з наукової точки зору залишається саме визначення терміну. Різні дослідники використовують поняття «Електронне місто», «Місто знань», «Зелене місто», «Креативне місто», що так чи інакше пов'язують інформаційно-комунікаційні технології із економічними, політичними та соціально-культурними змінами.

Із аналізу літератури (див. табл. 1) можна зробити висновок, що різні концепції та назви не суперечать одна одній, а радше доповнюють.

Міжнародне телекомунікаційне об'єднання (ITU), проаналізувавши 116 визначень із різних джерел (інституційні дослідження, урядові ініціативи, звіти міжнародних організацій, кейси приватних компаній) надало своє визначення для «розумного міста». Було також виділено 8



основних індикаторів, що повинні братися до уваги при дослідженні концепції: (1) Якість та спосіб життя; (2) Інфраструктура та послуги; (3) ІКТ; (4) Суспільство; (5) Оточуюче середовище та сталість; (6) Управління, урядування; (7) Економіка, фінанси; (8) Мобільність.

Таблиця 1

Складові концепції «Розумного міста»

Складові	Опис	Концепції
Техно-логічна	Комерційне застосування розумних продуктів / послуг, штучного інтелекту, та мислячих машин. Приклад: розумні будинки, що оснащені мобільними терміналами, сенсорами та датчиками. Основною метою є побудова високотехнологічного інтенсивного міста, що успішно забезпечує зв'язки між людьми, інформацією та елементами міської інфраструктури.	Електронне місто, Віртуальне місто, Інформаційне місто.
Людська	Креативність є ключовим фактором розвитку міста. А її носієм є креативний клас, що генерує нові ідеї та розумні рішення. Тож основною метою кожного міста має бути приваблення та «вирощування» креативного класу.	Місто знань, Креативне місто, Інтелектуальне місто.
Інституційна	Передбачає розумне управління та політику побудови розумного суспільства, в якому уряд, бізнес та громадяни, розуміючи потенціал ІКТ, використовують їх для зміни оточуючого середовища на краще. Місто прагне покращити якість та ефективність послуг, що надаються, акцентуючи увагу на підзвітності та прозорості.	Розумне суспільство, Стале місто.

*Джерело: Складено автором за [3].*

Базуючись на проведеному аналізі було надано наступне визначення:

«Розумне стале місто – це інноваційне місто, що використовує ІКТ та інші засоби для покращення якості життя, ефективності послуг, конкурентоздатності, при цьому впевнюючись, що місто задовольнить потреби теперішнього та майбутнього поколінь в економічному, соціальному та екологічному аспектах» [7].

Концепція набула неабиякого попиту в Україні, беручи до уваги нагальну потребу у позитивних змінах на місцях та посилення процесів децентралізації. Однією з особливостей побудови «розумних міст» в Україні є провідна роль ІТ волонтерів та низька підтримка з боку держави, що виступає радше простим споживачем ніж «архітектором».

Проте представляється неможливим впровадити дану концепцію у «невідцифрованій країні» (лише 43% населення мають доступ до інтернету) [4]. Тому зараз мова йде лише про створення окремих «розумних кластерів» на базі певних міст і їх поступове поширення. Можна виділити ряд цікавих розумних рішень, що вже впровадженні у нашій країні:

– «Відкритий бюджет». Інструмент для поширення прозорості та вільного доступу громадськості до інформації про планування та реалізації міських бюджетів в режимі онлайн [1];

– Платформи «1551» у Києві та «1552» у Харкові для нотифікації комунальних служб та органів місцевого самоврядування про наявні проблеми та питання, що виникають у громадян. Кожне звернення отримує свій номер. Тому його статус можна перевірити онлайн. Включає інтерактивну карту аварійних робіт.

– Електронна картка жителя міста (киянина, львів'янина). Є ID-документом мешканця міста і служить універсальним інструментом для отримання соціальної допомоги та пільг, адміністративних послуг в режимі онлайн, є квитком на культурні заходи та на проїзд у транспорті.

– Медичний портал у Києві. Дозволяє перевіряти доступність тих чи інших медичних препаратів у певних лікарнях міста в режимі онлайн.

– Онлайн портал поліції у Харкові. Дозволяє заявити про злочин, включає інтерактивну мапу злочинів та дозволяє замовити в режимі онлайн довідку про несудимість.

– Електронна система держаних закупівель ProZorro. Що дозволяє продавати державі онлайн, а будь-якому користувачу відслідковувати даний процес. Система вже дозволила зекономити близько 500 млн. грн., що до цього розкрадалися на корупційних схемах у держзакупівлях [5].

– Платформа електронних державних послуг iGov. Дозволяє отримати ряд адміністративних послуг онлайн. Станом на лютий 2016 р. в режимі онлайн доступно 227 послуги, ще 908 знаходяться у розробці [6].

– Онлайн петиції на національному та місцевому рівнях. Так, онлайн петиція направляється на розгляд Президентові України за умови набрання 25 тис. підписів протягом трьох місяців з моменту її публікації.

Для порівняння ми склали таблицю розумних рішень для чотирьох українських міст (див. табл. 2).

Таблиця 2

Розумні рішення, порівняння у чотирьох містах України

Послуги	Вінниця	Тернопіль	Київ	Харків
Відкритий бюджет	+	+	+	+
Відстеження руху громадського транспорту в реальному часі	+			
Електронні петиції	+	+	+	+
Калькулятор нарахування субсидій	+		+	
Інтерактивна карта аварійних робіт	+		+	+
Електронна черга і запис в дитячий садок	+	+	+	+
Wi-Fi у громадському транспорті	+	+	+	+/-

Wi-Fi у міських парках		+	+	+
Дистанційна оплата комунальних послуг	+	+	+	+
Електронна картка жителя міста			+	
Система відеоспостереження міста		+		+/-
Система електронних закупівель	+	+	+	+

Джерело: Складено за [1; 8]

В Україні існує ряд проблем подолання яких дозволить активніше розбудовувати «розумні міста» (рис. 1).



Рис. 1. Виклики для України на шляху до розбудови розумних міст  
Складено автором

Багато міст по всьому світу сьогодні знаходяться під впливом процесів децентралізації. Завдяки збільшенню відповідальності, міста мають можливості будувати свій власний успіх, та знайти своє місце у національному та міжнародному конкурентному середовищі.

Концепція «Розумних міст» нині досліджується науковцями, державними службовцями та представниками приватного сектора. Що робить її унікальною, дозволяє розглядати усебічно та разом впроваджувати рішення в яких зацікавлені усі сторони.

**Література:** 1. Розумні міста України: Київ, Тернопіль, Вінниця [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/blog/events/3583073/>; 2. State of World Population 2007 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unfpa.org/publications/state-world-population-2007>; 3. Taewoo Nam & Th.A. Pardo Conceptualizing Smart City with Dimensions of Technology, People, and Institutions [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://inta-aivn.org/images/cc/Urbanism/background%20documents/dgo\\_2011\\_smartcity.pdf](http://inta-aivn.org/images/cc/Urbanism/background%20documents/dgo_2011_smartcity.pdf); 4. Ukraine ICT Sector Outlook, East Invest [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.east-invest.eu/en/about-east-invest>; 5. ProZorro [Електрон. ресурс] – Режим доступу:

<http://prozorro.org/> 6. Портал iGov [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <https://igov.org.ua> 7. ITU-T Focus Group on Smart Sustainable Cities, Smart sustainable cities: An analysis of definitions, 2014, 71 p.; 8. Електронне самоврядування у м. Харкові [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://eu.infocity.kharkov.ua>

\*\*\*

УДК 338.45.021:005.521]:669(477)

**Попов В.А.**  
**ПЕРСПЕКТИВИ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**  
**НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., доц. Непрядкіна Н.В.*

На сучасному етапі розвитку науково-технічного прогресу неможливо обійтися без кольорових металів, які є незамінними в машинобудуванні і особливо широко використовуються в таких його галузях, як електронна, електротехнічна, радіотелевізійна, приладобудівна та ін. Металургія складає фундамент національної економіки України, оскільки щорічно забезпечує біля 35-45% валютних надходжень та сприяє розвитку чисельних регіонів країни. Згідно з динамікою розвитку економіки України за останні роки, існує тенденція до збереження галуззю існуючих позицій в найближчій перспективі.

Така ситуація зумовлює необхідність перманентного аналізу розвитку цієї сфери економіки задля розробки ефективної стратегії діяльності металургійних підприємств. Металургійний комплекс в Україні – це системоутворююча, стратегічна галузь, яка дозволяє отримувати позитивне сальдо торговельного балансу країни та формувати валютні резерви Національного банку. У випадку занепаду металургійної галузі, в економіці спостерігатиметься мультиплікативний негативний ефект, що буде проявлятися у порушенні макроекономічної стабільності та скороченні зайнятості у низці суміжних галузей [1].

В Україні кольорова металургія почала швидко розвиватися в радянський період у зв'язку з інтенсивним розвитком енергетики і машинобудування. В повоєнні роки були розвідані і почалося промислове освоєння родовищ руд важливих кольорових і рідкісних металів та їх виробництво. Разом з тим Україна залишалась крупним імпортером кольорових металів. Металургійна галузь України має ряд проблем державного, економічного, а також технічного характеру (табл. 1). Крім того, доцільно зазначити екологічні проблеми, серед яких забруднення

навколишнього середовища промисловими викидами та відходами; відведення під них значних за площею територій; порушення екобалансу певної місцевості, перетворення її на зону екологічного лиха тощо.

Таблиця 1

Проблеми металургійної галузі України

Державний рівень	Технічні й економічні складнощі
Неврегульоване та малоефективне інвестиційне законодавство	Занепадаюча структура сталеливарного виробництва.
Відсутність чіткої позиції з боку держави щодо питань основних складових механізму державного управління (амортизаційна, податкова, грошово-кредитна політика тощо)	Морально та фізично застаріле обладнання. Дефіцит сучасного обладнання.
Поспішність та необґрунтованість управлінських рішень у процесі приватизації державних підприємств	Надлишок виробничих потужностей. Висока відходність виробництва
Тінізація прибутків власниками деяких приватизованих підприємств і посередницькими структурами	Занадто висока дебіторська та кредиторська заборгованість минулих років
Незначні витрати держави на науку та освіту	Дефіцит обігових коштів
Розмежування сфер впливу та відсутність взаємодії між окремими власниками підприємств споріднених з металургією галузей	Значні витрати на сировину, паливо та електроенергію
Значна потреба у широкомасштабному інвестуванні виробництва Надмірний рівень використання праці	Критичні та недостатні для нормального розвитку підприємств обсяги виробництва кінцевої продукції та незадовільна її якість

*Джерело: складно автором за даними [2; 3, с. 109]*

До того ж розвитку металургійної вітчизняної галузі перешкоджає неприйняття західними країнами упродовж тривалого часу України як держави з ринковою економікою і, як наслідок, ініціювання антидемпінгових розслідувань, а також обмеження та протекціоністські заходи з боку розвинених держав до виробників української металопродукції.

У різних сферах світової економіки спостерігається тенденція до укрупнення й глобалізацію виробництва. Світовий досвід показує, що єдиний шлях, який веде до становлення конкурентоспроможних промислових структур – концентрація капіталу та виробничих потужностей, їх інтеграція за вертикальним технологічним принципом. Така інтеграція підвищує ефективність виробництва за рахунок скорочення транзакційних витрат і зменшення непрямого оподаткування проміжних продуктів виробництва. Основними конкурентами листопрокатних підприємств України в Європі є металургійні комбінати Німеччини, Франції, Італії, Нідерландів, Словаччини, а на Сході – комбінати Японії, Китаю, Індії, Південної Кореї. Слід очікувати, що вже в найближчому майбутньому

металурги Китаю, Індії завдяки швидким темпам розвитку витіснять іноземну металопродукцію з ринків своїх країн і збільшують свої частки в країнах Близького Сходу та Індокитаю.

Для продажу українського металу за світовими цінами місця на цих ринках не залишаться. А демпінгувати українські металурги не зможуть через застарілі технології та обладнання підприємств, собівартість продукції яких значно вища, ніж на сучасних виробництвах. Головна причина в тому, що гірничо-металургійні підприємства України за екстремально високих цін на металопродукцію в попередні роки стрімко нарощували обсяги її виробництва, не приділяючи належної уваги і не виділяючи необхідних коштів на переобладнання, модернізацію та реконструкцію виробничих потужностей. Фінансово-промислові групи, які володіють металургійними комбінатами України, не бачили необхідності в переоснащенні підприємств і розвитку сучасних технологій і обладнання. В результаті зношеність фондів ГМК України становить приблизно 65%, в галузі використовуються застарілі технології виробництва сталі, а собівартість продукції занадто висока. Покращення цих показників не відбулося і найближчим часом.

Отже, основними стратегічними напрямками покращення ефективності діяльності металургійного комплексу як основи найпотужнішого галузевого ринку України, має стати зміна співвідношення «експорт-споживання» металургійної продукції в бік збільшення національного споживання, впровадження процесів консолідації на вказаному ринку та аналіз доцільності утворення вертикально інтегрованих ринкових структур, оновлення технічної та технологічної бази, залучення новітніх технологій обробки сировини.

**Література:** 1. А.Ю. Пікус *Металургійна галузь України: Тенденції та перспективи* // *Актуальні проблеми економіки*, 2014, №4. – с. 92-102; 2. Холод С.Б., Ткаченко О.В., Тулунов М.О. *Економічні передумови необхідності та особливості створення організаційних структур управління проектами на підприємствах металургійної галузі України* // *Академічний огляд*. – 2006. – №1. – С. 108-116; 3. *Формування галузевих ринків України: перехідний період* / За ред. д-ра економ. наук, проф. В.О. Точиліна. – К.: Фенікс, 2014. – 332 с.



**Резніков В.В., Бянкін А.Є.**  
**ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ – ІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА,**  
**ФОРМИ ТА РІВНІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Найважливішою характеристикою сучасного світового господарства є розвиток інтеграційних процесів. Ці процеси є наслідком закономірного розвитку і взаємодії економічних систем держав світу.

Серед вчених, які вивчали економічні системи та інтеграційні процеси, можна виділити: М. Аллі, Р. Арона, Б. Балаші, Л. Бальцеровича, В. Базилевич, В. Будкіна, А. Голікова, М. Дудченко, О. Довгаль, В. Копійку, П. Леоненко, І. Матюшенко, Н. Резнікову, Н. Спиридонову, та інших.

Поняття «економічна інтеграція» може бути визначено як процес зближення і зрощення декількох національних господарств в регіональну економічну систему, який забезпечується подальшою концентрацією і переплетенням капіталів, проведенням інтегруються державами узгодженої зовнішньої і внутрішньої політики [2].

Міжнародна економічна інтеграція має кілька основних форм інтеграційних об'єднань. Б. Балаші виділив п'ять послідовних форм, які є на сьогоднішній день класичними (табл. 1): зону вільної торгівлі; митний союз; загальний ринок; економічний союз; повну економічну і політичну інтеграцію.

Однак практика показала, що реальний процес інтеграції, в силу своєї внутрішньої суперечливості, не може розвиватися настільки прямолінійно і поступово [3]. На прикладі АТЕС, розглянувши їх цілі і завдання, якими є: підтримка економічного зростання країн регіону; зміцнення взаємної торгівлі; ліквідація обмежень на пересування між країнами товарів, послуг і капіталів.

Таблиця 1

Основні форми інтеграції

Зона вільної торгівлі	Зняття торгових бар'єрів у взаємній торгівлі
Митний союз	Зона вільної торгівлі + загальний зовнішньоторговельний тариф і зовнішньоторговельна політика щодо третіх країн
Загальний ринок	Митний союз + вільний рух капіталу і робочої сили країн-учасниць
Економічний союз	Спільний ринок + узгоджена/спільна економічна політика
Повна економічна і політична інтеграція	Економічний союз + узгоджена/загальна валютно-фінансова політика

Кожна з країн представляє собою певну, економічну систему, яка функціонує у відповідності зі своїми правилами (юридичними, економічними та іншими законами), власними соціальними стандартами [6].

Економічна система визначається як сукупність взаємопов'язаних й відповідним чином упорядкованих елементів господарства, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету [1, с. 80-82].

Зазвичай виділяють наступні типи економічних систем: ринкову економіку, командну, змішану і традиційну.

1. Ринкова економіка визначається приватною власністю на ресурси, вільною конкуренцією та мінімальним впливом держави в економічних рішеннях.

2. Командна економіка заснована на державній власності на засоби виробництва, всі економічні рішення приймаються державними органами за допомогою централізованого планування.

3. Змішана система – економіка, в якій має місце поєднання деяких властивостей першої та другої систем.

4. Традиційною економічною системою є система заснована на пануванні традицій і звичаїв у господарській діяльності.

Інтеграція економічних систем може відбуватись на трьох взаємопов'язаних рівнях: взаємопроникнення, зрощування, поглинання.

Взаємопроникнення є початковий етап, на якому формуються різні торгові та економічні співтовариства, де головним каналом внутрішнього взаємодії стає зовнішня торгівля.

Зрощування передбачає широке взаємне доповнення національних економік, коли вони практично залежать один від одного. Економічні системи переходять поступово з мікро- на макрорівень.

На стадії поглинання відбувається глибоке структурне співробітництво національних економік, їх глибоке вертикальну та горизонтальну взаємодію. зовнішньоекономічний фактор стає невід'ємною складовою національного процесу розширеного відтворення. Досить чітко починають проявлятися елементи єдиної регіональної відтворювальної системи, формуються регіональні економічні комплекси. Здійснюється процес подальшої адаптації національних економік, їх взаємопроникнення, зрощування окремих ланок. Відчувають глибоку трансформацію національні господарські механізми, створюються і закріплюються єдині норми і правила наднаціонального характеру і змісту [6].

На прикладі Єдиного економічного простору ми можемо розглядати такий процес інтеграції економічних систем, як взаємопроникнення.



Країни, що входять до ЄСП є також членами інших економічних утворень, які базуються на торгових, постійних контактах.

Іншим прикладом процесу інтеграції економічних систем може бути Союзна держава Росії та Білорусії. Розглядаючи цей союз ми бачимо велику державу Росію з великим економічним потенціалом, в порівнянні з Білоруссю. Тобто в перспективі цього союзу можливий етап поглинання, тому що учасники мають економічні системи з різним економічним комплексом.

У підсумок можна зробити такі висновки:

1. Класифікація Б. Балаші не завжди працює на практиці, на прикладі, АТЕС який позначає себе зоною вільної торгівлі передбачає також вільний рух на пересування між країнами товарів, послуг і капіталів.

2. На прикладі Союзної держави та Єдиного економічного простору, ми побачили, що процес інтеграції економічних систем може відбуватись на наступних рівнях: взаємопроникнення, зрощування та поглинання.

**Література:** 1. Економічна теорія: Політекономія: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2003. – С. 63; 2. Міжнародні Економічні Відносини: підручник / За ред. В.Е. Рыбалкина. – М.: Журнал «Совнішньоекономічний бюлетень», Дипломатична академія при МЗС РФ, 1997. – 384 с.; 3. Міжнародна інтеграція та міжнародні організації: підручник / За ред. Чечуріна, М.Н. – Мурманск: изд-во: МГТУ, 2012. – 269 с.; 4. Резніков В.В. Організаційні та структурні складові механізму державного регулювання процесів економічної інтеграції міст України: монографія / В.В. Резніков. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. – 196 с.; 5. Резніков В.В. Взаємодія економічних систем як каталізатор становлення економічної інтеграції, Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, №970, 2011. – с.155-159; 6. Резніков В.В. Теоретические аспекты интеграции экономических систем и этапы их взаимодействия / В.В. Резников // Бизнес-информ 2015. – №3 – С. 13-17.

\*\*\*

УДК 339.923:061.1ОЕСР:330.341.1

Сахно А.Є.

## ПОНЯТТЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ОЕСР В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

Предметом цієї статті є конвергенція технологій в країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), а суб'єктом є процес конвергенції технологій. Метою даної статті є формування і розвиток

навичок самостійного пошуку, відбору, систематизації, аналізу літературних і довідкових матеріалів; організація і використання теоретичних знань; поліпшення культури проектування науково-методичного та довідкового матеріалу. Матеріал для дослідження був отриманий з книг та інтернет-ресурсів, присвячених процесу конвергенції технологій в ряді країн. Конвергентні технології стають основою дослідження процесів уніфікації в основних галузях культури – науки, суспільства і людини, що призведе до нової форми єдності всього людства, пов'язаної не тільки з науковими і технологічними змінами, але і новими організаційними формами їх взаємодії. Актуальність даного дослідження полягає в аналізі цих форм.

Конвергенція знань і технологій в інтересах суспільства є головною можливістю для досягнення прогресу в XXI столітті. Вона визначається як загострені і перетворюючі взаємодії, здавалося б, різних наукових дисциплін, технологій, громад і областей людської діяльності для досягнення взаємної сумісності, синергії, і інтеграції. Конвергенція так саме важлива для нашого майбутнього суспільства, знань, як двигуни в промислову революцію. Конвергенція знань і технологій дозволяє суспільству відповісти на питання і вирішити проблеми, які ізолювані можливості не можуть зробити, а також для створення нових компетенцій, технологій і знань на цій основі. Ця концепція зосереджена на принципах, представлених в цій статті: взаємозалежність в природі і суспільстві із застосуванням до основних платформ системи діяльності людини; підвищення творчого потенціалу та інновацій в рамках знань і технологій через сходження-розходження (спін-офф) еволюційних процесів; цілісна система відрахування застосовується в аналізі рішень; значення мов високого рівня крос-доменних генерувань нових рішень і підтримки нових знань [3, с. 10].

Питання «що таке конвергенція технологій» задають практично у всіх розвинених країнах світу. Перш за все, це країни Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – міжнародної організації, що об'єднує 34 країни світу, більшість з яких є країнами з високим доходом громадян та високим ІРЛП і розглядаються як розвинені. Організація об'єднує 34 найбільш економічно розвинених країн світу – більшість держав Європейського Союзу, США, Австралія, Швейцарія, Норвегія, Південна Корея, Японія та інші. Штаб-квартира розміщена у Парижі.

Досі не існує узгоджених визначень «конвергентних технологій», але в 2000-х роках цей термін був взаємозамінним з аббревіатурою NBIC, яка уявляє собою комбінацію нанотехнологій (N), біотехнологій (B), інфор-

маційних та комунікаційних технологій (І) і когнітивних технологій (С) [2, с. 7].

Наприклад, в Сполучених Штатах, Массачусетський технологічний інститут, який нещодавно випустив документ про збіжність наук про життя, фізичні науки і техніки. Також в Японії, AIST (Національний інститут передової промислової науки і технології) додатково формулює конвергенції технологій в своїй програмі системи технологічної конвергенції «Photonics-Electronics» (PECST). Існує цілий ряд дисциплін (електротехніки, фотоніки), організованих для збільшення конвергенції. В Індії, є важкий акцент на конкретних областях конвергенції всередині ІКТ, як показано, наприклад, в нещодавній доповіді KPMG Індії (КПМГ 2013). У наукових дослідженнях Центру по конвергенції технологій в Університеті Раджастана випустили програму докторантури та магістра, які досліджують конкретні моменти зближення між ними. До розробки аббревіатури входить розширення «В», яка в даний час являє собою інформатику і біотехнологію і «С», яка включає в себе когнітивні науки і неврологію. Ця коротка історія дискусій і заходів по «NBIC» і «конвергентним технологіям» показує тенденцію до конкретних комбінацій дисциплін і технологій, як конвергенції. Серед різних інтерпретацій того, що ж таке «конвергенція», або що це може бути, необхідний опис конвергенції не обмежується NBIC, але включає і інші поняття конвергенції [2, с. 9].

Процес конвергенції технологій також веде до організаційної конвергенції в процесі виробництва, що вимагає більшу кількість координації між суб'єктами. Спільні дослідження і розробки необхідні, спільним організаціям і персоналу, які раніше були розділені. Це один із прикладів конвергенції у виробництві, де дизайн і розробка пристроїв об'єднують організаційно відокремлених акторів (зі своїм особливим набором навичок і бази знань) у співтоваристві з дизайну. За винятком координації, багатофункціональність, що є одним з ключових елементів систем на чипі створює проблему, яку бачили в іншому місці в масштабах виробництва нової технології або пристрою. Чим складніше пристрій, тим більше труднощі в створенні технології, яка на 100% є надійною. Це видно, наприклад, в датчиках для цифрових камер. Комплекс багатофункціональності проявляється в діагностиці лабораторії-на-чипі. З їх походження на початку 1990-х, така діагностика експлуатувала мікро- (а пізніше нано-) технології для зменшення розміру аналітичної лабораторії до чогось, що може поміститися в долоні. Послання мікро- / нанотехнологій з нанобіосенсорами і різними функціональними компонентами, утворюючи ручні аналітичні лабораторії, найближчим часом було пов'язано з широким баченням діаг-

ностики, з негайним читанням зразка (таких як кров), що дозволяє швидке виявлення захворювання або інших медичних характеристик [2, с. 17].

Взаємодія між нано-технологіями і інформаційними технологіями носить двосторонній синергетичний і, що особливо цікаво, рекурсивно взаємопідсилюючий характер. З одного боку, інформаційні технології використовуються для симуляції наноустройств (будучи, в якомусь роді, «сходиною» для розвитку нанотехнологій). З іншого боку, вже сьогодні йде активне використання (поки ще досить простих) нанотехнологій для створення більш потужних обчислювальних і комунікаційних пристроїв.

Треба сказати, що в минулому і зараз темпи збільшення потужності комп'ютерів описуються Законом Мура (Moore 1965: 114-117), який, стверджує, що з самого початку появи мікросхем кожна нова модель із завидною постійністю розробляється через приблизно 18-24 місяців після появи попередньої моделі, а сміність їх при цьому зростає кожного разу приблизно вдвічі. У міру розвитку нанотехнологій, стане можливим створення з їх допомогою досконаліших обчислювальних пристроїв. У свою чергу, це полегшить моделювання нанотехнологічних пристроїв, забезпечуючи прискорене зростання нанотехнологій. Подібна синергетична взаємодія, досить імовірно, забезпечить відносно швидкий (всього за 20-30 років) розвиток нанотехнологій до рівня молекулярного виробництва (одне з двох головних очікуваних технологічних досягнень ХХІ століття, друге – так званий «сильний» штучний інтелект), що, в свою чергу, призведе до появи комп'ютерів, досить потужних для моделювання людського мозку.

Таким чином можна зробити наступні висновки:

1. Коли широке обговорення «Конвергенція технологій» розглядається більш детально, можна побачити, що нові громади виникають навколо нових комбінацій, і є моделі, які можуть бути простежені. Чи не апріорі, але є інструменти, щоб простежити ці закономірності, які враховують специфіку. Низка областей, де конвергенція відбувається особливо перспективно, в такій мірі, що є великі надії про перетворюючі сили цих полів, і приклади, наведені в цій статті були обрані, щоб відобразити це.

2. Термін «конвергентні технології» служить таким собі широким баченням масштабної трансформації технологій, але коли дивися на природу конвергенції, характеристики стають більш широкими, різноманітними. Політики не можуть дозволити собі ігнорувати обіцянку, що конвергентні технології часто гіперболічні в природі. Завдання полягає в тому, що робити.

3. Крім специфіки різних випадків, які повинні бути вирішені, існує тако два підхода для цього. По-перше, триває динаміка конвергенції технологій в значній мірі, виходячи за рамки державного втручання, але влада може діагностувати, що відбувається і на цій основі визначити втручання, які модулюють поточні події і підштовхнути їх в кращі напрямки. По-друге, випадки конвергенції краще, ніж конвергентні технології повинні бути відправною точкою, і це вимагає розгляду подальших рівнів конвергенції, а не появу нових цікавих областей, таких як синтетична біологія та смарт здоров'я.

**Література:** 1. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.OECD.org>; 2. Committee for scientific and technological policy. «Challenges and opportunities for Innovation through Technology: The Convergence of Technologies» / Committee for scientific and technological policy. 2014. – 39 p.; 3. Roco M., Bainbridge W., Tonn B., Whitesides G. «Convergence of Knowledge, Technologies and Society: Beyond convergence of Nano-Bio-Info-Cognitive technologies» / M.Roco, W. Bainbridge, B.Tonn, G.Whitesides. 2013. – 450 p.



УДК 339.137.2

**Святаш В.Д.**  
**ПОНЯТТЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**  
**КРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

В економічній науці конкурентоспроможність розглядається як комплекс економічних, науково-технічних, виробничих, організаційних, управлінських та інших факторів, що реалізуються в товарах та послугах, які успішно конкурують на внутрішніх і світових ринках [1].

Міжнародна конкуренція історично і логічно виникла внаслідок розвитку та інтенсифікації міжнародного економічного обміну і формування світового ринку. Причинами того, що конкуренція підприємств набуває дедалі більше міжнародний характер називають глобалізацію економічних зв'язків, що відбувається внаслідок стрімкого розвитку міжнародної торгівлі, іноземного інвестування, крупних транснаціональних злиттів і розширення діяльності транснаціональних корпорацій.

У теорії міжнародної економіки, на відміну від менеджменту та маркетингу, категорія міжнародна конкурентоспроможність країн є однією з найменш досліджених. Серед вітчизняних і зарубіжних вчених не

існує єдиної думки щодо сутності цього поняття та його співвідношення з низкою інших взаємопов'язаних однопорядкових категорій, таких як конкуренція, конкурентні переваги, конкурентні позиції і конкурентний статус держави. Окремі з них навіть стверджують, що конкурують на світовій арені не країни, а фірми, а в умовах глобалізації конкуренція між державами взагалі зникає, що позбавляє сенсу досліджувати конкурентоспроможність країн. Але навіть за умов посилення тенденції регіоналізації, інтеграції та глобалізації у світовій економіці конкурентна боротьба між країнами не тільки не зникає, а навпаки загострюється, набуваючи нових форм свого прояву. Як відомо, міжнародна конкурентоспроможність країн знаходить відображення в процесі міжнародних економічних відносин. Звідси випливає, що еволюцією економічної думки стосовно конкурентоспроможності країн необхідно розглядати, насамперед, у контексті теорій міжнародної торгівлі.

Обґрунтування причин зовнішньої торгівлі країн їх міжнародної спеціалізації та конкурентної вигоди від торгівлі з іноземними державами вже багато століть є предметом досліджень вчених-економістів. Перші спроби оцінити додаткові переваги для господарської одиниці як наслідок її зовнішньої діяльності спостерігалися в західноєвропейській економічній думці ще в період раннього середньовіччя. Вже тоді стимулювався розвиток власного виробництва та закріплювались конкурентні переваги для місцевих виробників. І таких прикладів можна навести чимало. Зокрема, в Англії у XIII–XVII століттях серед низки протекціоністських заходів (високі мита, заборона на ввезення окремих видів товарів), за допомогою яких уряд намагався запобігти експансії значно дешевших закордонних товарів, був і такий як законодавча заборона носити одяг, на пошиття якого використовувались імпортовані тканини.

Саме на протекціоністській політиці у сфері зовнішньої торгівлі базувалось і економічне вчення меркантилістів. Основні його представники Т. Мен (Англія) та А. Монкретьєн (Франція), рекомендували тим країнам, які прагнули завоювати світові ринки, регулювати зовнішню торгівлю з метою збільшення експорту та обмеження імпорту з допомогою тарифів, квот та інших інструментів; створення значних торгових компаній; заборони вивезення сировини, а її ввезення зробити безмитним, що дасть можливість знизити експортні ціни та підвищити конкурентні переваги національних виробників. Вони пропонували стимулювати вивезення національної продукції через надання премій тим виробникам, товари яких користуються попитом в інших країнах завдяки низьким витратам на їх виробництво та високу якість.

Позитивним був підхід англійського економіста Д. Г'юма (середина XVIII ст.) щодо підвищення конкурентоспроможності країни. На противагу меркантилістам, які вважали зовнішню торгівлю основним джерелом національного багатства, він довів, що постійне підтримання позитивного сальдо торговельного балансу може обернутися проти державних інтересів, оскільки збільшує пропозицію грошей всередині країни, що призводить до зростання заробітної плати та цін. І як наслідок – зниження національної конкурентоспроможності країни. Але, разом із тим, Д. Г'юм міжнародну конкурентоспроможність характеризував лише з позиції цінових факторів, що обмежувало практичне значення цієї теорії в подальшому.

Таким чином, своє місце в економічній науці зайняло твердження, що участь у світовому поділі праці вигідна усім країнам, а розвиток торгових відносин між ними знижує ціни на товари, створює матеріальну базу для зростання рівня життя населення. Сміт довів, що кожна нація намагається спеціалізуватися в розвитку того виробництва, для якого вона має найвищі природні переваги, а міжнародна торгівля має базуватися на відмінностях у рівнях витрат виробництва. Тобто, на його думку, країна матиме переваги в експортуванні таких товарів, витрати на виробництво яких нижчі, ніж у інших країнах (на одиницю товару витрачається менше праці чи кращі кліматичні умови порівняно з іншою країною-торговельним партнером) [1-3].

Тобто кожна країна прагне експортувати ту продукцію для випуску якої вона має певні цінові переваги, а імпортувати такі товари, у випуску яких переваги мають інші країни.

Із положень теорій абсолютних та відносних переваг можна зробити наступні висновки:

- міжнародна торгівля вигідна усім її суб'єктам, але найконкурентоспроможнішими на світових ринках є ті з них, які виготовляють товари з найменшими витратами, завдяки наявності природних чи набутих факторів, або перевагам у продуктивності праці;
- основним методом конкурентної боротьби є ціновий фактор.

**Література:** 1. Белоконь Н.Л. *Международный опыт конкурентоспособности* // Н.Л. Белоконь / Сборник научных статей «Наука управления: новые ориентиры в развитии». – М.: Изд-во РАГС, 2007. – С. 5-15; 2. Швандар К.В. *Исторический аспект развития концепции международной конкурентоспособности*. – М.: МАКС Пресс, 2005. – 320 с.; 3. *Модернізація України: пріоритети реформ* // (794) Офіційний сайт. – <http://www.nafta-sec-alena.org>



Семенов Д.А.

## **РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: доц. Дмитрієв В.М.*

В умовах поглиблення світових інтеграційних процесів стратегічним завданням, що стоїть зараз перед Україною є зміцнення економічного потенціалу. Особливу роль у цьому повинен відігравати транспорт.

Транспорт є галуззю, яка знаходиться на стику виробничої сфери і сфери послуг. Хоча він і не створює ніяких матеріальних цінностей, але забезпечує перевезення вантажів і людей, розвиваючи зв'язки між підприємствами, галузями, регіонами. Його ще називають «кровоносною системою економіки», бо він є необхідною умовою функціонування господарства.

Транспорт, як ніяка інша галузь відображає стан економіки країни в цілому та вносить значну частку у формування його економічного потенціалу. В Україні транспортна галузь робить суттєвий внесок у створення валової доданої вартості (ВДВ) – за даними Державної служби статистики України, її частка в 2015 році становила 13%, а вартість основних засобів виробництва (за первинною оцінкою) – 35% від загальної вартості виробничого потенціалу країни. середньооблікова кількість штатних працівників галузі становить понад 935 тис. осіб.

Ключовим елементом транспортної системи є автомобільний транспорт. Вантажообіг автомобільного транспорту за підсумками 2015 року склав 194321,6 млн. ткм або 61,6% від загального вантажообігу. У 2015 році автомобільним транспортом було перевезено 350,0 млн. т вантажів або 58,2% [1]. Щоденно автомобільним транспортом перевозиться 2,6 млн. тонн вантажів та 9,0 млн. пасажирів. Міжнародні автомобільні перевезення здійснюють 3500 юридичних осіб нашої країни, у цій сфері зайнято 50 тис. чол., задіяно до 20 тис. автомобілів [4, с. 102].

Україна розташована у центральній частині Європи і займає дуже привабливе геополітичне положення, завдяки якому впродовж цілого тисячоліття слугує містком між Європою і Азією, між Північчю та Півднем. Крім того, територія країни вкрита густою сіткою автомобільних шляхів протяжністю 170 тис. км і має розвинутий сучасний рухомий склад усіх видів транспорту, у тому числі автомобільного. Територією



України проходять три міжнародні транспортні коридори. Ці фактори створюють необхідні передумови для збільшення обсягів транзитних міжнародних автомобільних перевезень.

Позитивним в розвитку автотранспортної галузі є невинне зростання кількості експортних, імпорتنих транспортних послуг та транзитних автоперевезень (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка частки автомобільного транспорту  
в структурі експорту, імпорту та транзиту вантажів\*

Роки	Всього		У тому числі за видами вантажопотоків					
			експорт		імпорт		транзит	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
2010	16135,55	4,03	5751,87	4,28	7029,48	7,99	3354,20	1,88
2011	20264,07	5,42	6912,05	4,83	8702,90	11,11	4649,12	3,05
2012	22100,31	5,49	7447,11	4,79	9642,00	10,07	5011,20	3,31
2013	24923,28	6,59	8410,96	4,92	11662,49	14,17	4850,03	3,88
2014	26040,25	7,00	8898,19	5,07	11557,09	15,18	5584,97	4,65
2015	27542,20	7,98	9025,45	6,14	12560,44	16,52	5680,15	4,97

Як свідчать дані табл. 1, за останні шість років суттєво зріс обсяг надання автотранспортних послуг з 16136 тис. т у 2010 році до 27542 тис. т у 2015 році або на 70,7%. Одночасно з цим зростає і частка автомобільного транспорту у загальному обсязі вантажообігу: частка експортних транспортних послуг зросла з 4,28% до 6,14%, а частка транзитних послуг – з 1,88% до 4,97%. Частка автомобільного транспорту у наданні імпорتنих транспортних послуг зросла більш ніж удвічі – з 7,99% до 16,14%.

За останні роки постійно зростають і обсяги міжнародних автомобільних перевезень. Як свідчать дані табл. 2, за останні шість років кількість автомобілів, які в'їжджали в країну, зросла на 55,9%, а тих, що виїжджали, – на 49,7%.

Таблиця 2

Перетин державного кордону України вантажним автомобільним транспортом на в'їзд та виїзд з України, одиниць\*

Кількість автомобілів	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
На в'їзд	870833	1039662	1204314	1335341	1339035	1357780
На виїзд	860635	1019125	1143705	1258975	1284342	1288256

\* Складено та розраховано за даними статистичного бюлетеню «Експорт, імпорт та транзит вантажів» за 2010-2015 роки Державної служби статистики України – <http://www.ukrstat.gov.ua>

Вагомому внеску автотранспортних перевезень у розбудову економіки країни сприяє і наявність в Україні міжнародних транспортних

коридорів (МТК). Зокрема, це: МТК №3 – Берлін (Дрезден), Вроцлав, Львів, Київ; МТК №5 – Трієст, Любляна, Будапешт, Братіслава, Ужгород, Львів; МТК №9 – Хельсінкі, Київ (Москва), Одеса (Кишинів), Дмитровград. Крім наявних МТК в Україні запропоновано створити ще такі транспортні коридори:

Балтика – Чорне море: Гданськ – Варшава – Ковель – Одеса;

Європа – Азія: Франкфурт – Краків – Львів – Дніпропетровськ – Алма-Ата;

Євразійський: Ашхабад – Баку- Тбілісі – порти України на Чорному морі;

ЧЄС: Анкара – Єреван – Тбілісі – Ростов-на-Дону – Донецьк – Одеса – Бухарест – Дмитровград – Стамбул.

Від реалізації проекту створення на своїй території міжнародних транспортних коридорів Україна одержить дуже значний саме транзитний вантажопотік з потенційним обсягом у десятки мільйонів тонн на рік. Звідси, зрозуміло, – і відповідні прибутки.

На сьогодні в галузі міжнародних автомобільних перевезень існує велика кількість проблем, які потребують негайного вирішення та гальмують ріст реального валового внутрішнього продукту. До них відносяться:

- низька якість транспортної інфраструктури, яка призводить до додаткових непродуктивних витрат. Внаслідок незадовільного транспортно-експлуатаційного стану доріг України, 90% яких потребує реконструкції або ремонту, середня швидкість руху на автодорогах України у 2-3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах, на вітчизняних дорогах стає економічно невигідною експлуатація сучасних автомобілів з поліпшеними технічними та екологічними характеристиками, що суттєво звужує транзитні можливості України;

- недосконалою є система організації міжнародних перевезень пасажирів та вантажів автомобільним транспортом;

- викиди в атмосферу шкідливих речовин, що здійснюються автомобільним транспортом, становлять 95% викидів, що здійснюються перевізниками джерелами забруднення [3, с. 91];

- поновлення парку рухомого складу автомобільного транспорту відбувається повільними темпами – майже 70% рухомого складу є технічно та/або морально застарілими та експлуатуються понад 10 років [2, с. 6];

- відсутність належного сервісу та уваги до потреб клієнтів з боку державних транспортних монополій та державних контролюючих органів та служб тощо.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів для розвитку автомобільних перевезень Україні необхідно максимально реалізувати можливості, що надає асоціація з ЄС, для розвитку на території України маршрутів транс'європейської транспортної мережі, міжнародних транспортних коридорів та нових транснаціональних транспортних осей.

За умови успішної інтеграції нашої країни до європейської та світової економіки, потреба у високо розвинутій транспортній системі дедалі посилюватиметься – вона має стати базисом для ефективного входження України до світового співтовариства та зайняти в ньому місце, яке б відповідало рівню успішної держави.

**Література:** 1. *Експорт, імпорт і транзит платежів за 2010-2015 роки: Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>; 2. Пирожков С. Проблеми реалізації транзитного потенціалу України в контексті розширення ЄС і формування СЕП [Текст] / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // *Економіка України*. – 2005. – №3. – с. 4-19; 3. *Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період: аналіт. доп.* / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О. Ю. Смельянова; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 112 с.; 4. *Фришев С.Г. Загальний курс транспорту: Навч. посіб.* / С.Г. Фришев, І.І. Мельник, С.М. Бондар. – К.: Вища освіта, 2006. – 162 с.*

\*\*\*

УДК 338.23

Сердюк Г.В.

## МЕКСИКАНСЬКІ СПОЛУЧЕНІ ШТАТИ – ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КАНАДИ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

Економіка Канади не може бути однаково конкурентоспроможною у всьому світі, і якщо у довгостроковій перспективі Канада повинна продовжувати брати участь у переговорах в Азії, Африці та інших країнах світу, щоб скористатися новими можливостями, то в найближчі роки актуальним питанням для держави є налагоджування регіональних торговельних зв'язків, а саме збільшення участі Канади у регіональному ланцюгу поставок і зосередженні уваги на посиленні торговельних відносин з Мексикою, що дасть змогу отримувати найбільші прибутки, з найменшою кількістю ризиків [1].

Значне зростання динаміки торговельних відносин між країнами відбулося протягом останніх двадцяти двох років після набуття чинності

в 1994 році Угоди про зону вільної торгівлі між трьома країнами Північної Америки НАФТА [2].

Перспективи зростання економіки Мексики роблять її привабливим торгово-економічним партнером для Канади серед країн, що розвиваються. За прогнозами фахівців міжнародної мережі компаній PwC, до 2030 року економіка Мексики стане восьмою економікою світу за рахунок її участі в північноамериканській зоні вільної торгівлі НАФТА: вона забезпечує і буде забезпечувати надалі канадський бізнес перевагами попиту ринку, що розвивається, з низькими ризиками, маючи два десятиліття досвіду інтегрованих торгових правил та практик [3].

Характерною рисою відносин в рамках НАФТА є тісні торговельно-економічні, політичні, соціальні відносини обох країн із США [2]. І в той час як США є найважливішим партнером на світовому ринку і для Канади, і для Мексики, відносини між самими країнами формувалися та проявилися лише в ході реалізації проекту НАФТА, який, у свою чергу, вплинув на форми двосторонньої взаємодії.

Інтеграція Мексики в світову економіку зажадала проведення серії перетворень у всіх сферах національного господарства, а також серйозного перегляду її зовнішньоекономічної стратегії [4]. Мексика – п'ятнадцята за обсягами експорту країна-експортер у світі, країна має можливості для створення спеціалізованих, високоякісних продуктів, які можуть бути відправлені в Канаду швидше і надійніше, ніж від азіатських постачальників, що зумовлює зростання товарообігу між державами [1].

На сьогодні Мексика є третьою за величиною країною – торговельним партнером Канади в світі після США (63,7%) і Китаю (7,5%), обсяг товарообігу між країнами стрімко зростає, однак є суттєва різниця між експортом (імпортом) обох держав: торговельне сальдо Мексики з Канадою є позитивним, а у Канади з Мексикою – від'ємним [5].

Створення НАФТА стимулювало зростання двосторонніх мексикансько-канадських торговельних відносин за такими секторами, як аерокосмічний, автомобільний і агропромисловий комплекси, фінансові послуги, інформаційні та комунікаційні технології, сприяло зниженню ризиків для канадських інвесторів у банківському та видобувному секторах Мексики. Основними статтями імпорту Канади із Мексики є автомобілі, вантажівки, автозапчастини, монітори, телевізори, телефонне обладнання, сира нафта, золото тощо. Основні статті експорту з Канади до Мексики – масляничні культури, пшениця, алюміній, електронні схеми, полімери, автомобілі, обладнання для літаків, сталь [4, 6].

Сьогодні дуже незначна частка продукції в цьому регіоні повністю виробляється в одній країні і повністю споживається в іншій, оскільки

виробничий цикл включає в себе не тільки добування корисних копалин, збір врожаю або виробничі завдання, але й багато видів афілійованих послуг – від бухгалтерського обліку до транспортування. Загальне виробництво розподілене між країнами, щоб мінімізувати витрати. Для Канади в регіональному поділі праці головними перевагами є наявність досвіду у виробництві товарів з великою доданою вартістю та запаси капіталу. Для Мексики в якості переваг виступають велика кількість дешевої робочої сили та ємкість внутрішнього ринку.

Таким чином, поставки між країнами-партнерами формують дієву економічну систему, в якій кінцевий результат залежить від якості роботи окремих ланок виробництва, розташованих в різних країнах: відомі канадські фірми розташовують виробництва по збірці своєї продукції в Мексиці, що забезпечує зниження її собівартості.

Що ж до динаміки двосторонніх торговельних відносин між Мексикою та Канадою, то вона вже зазнала значних змін і має всі умови для подальшого розвитку [4]. У 2014 році Мексика була четвертим найбільшим експортним ринком для канадських продуктів, імпортуючи більше товарів лише зі Сполучених Штатів, Китаю та Великої Британії. Середньорічний темп зростання експорту з Канади до Мексики між 1993 і 2014 рр. склав 10,8%.

Мексика продовжує бути третім за величиною постачальником товарів в Канаду після США та Китаю. Середньорічний темп зростання експорту з Мексики до Канади в період існування НАФТА склав 11,1% [5].

Таким чином, процвітаюча і стабільна Мексика є кращим торговельним партнером для Канади і якщо одним з пріоритетних торговельних інтересів Канади після підписання договору про зону вільної торгівлі було поглиблення регіональної торгової інтеграції між канадською економікою і Мексикою, то можна констатувати, що це, безумовно, вдалося. Надійні відносини з Мексикою в рамках НАФТА забезпечили Канаду доступом до зростаючого мексиканського ринку товарів та послуг, дозволили державам побудувати на вже існуючих зв'язках між країнами-партнерами менш ризиковане та вигідніше торговельно-економічне середовище, що сприятиме подальшому економічному процвітанню разом, ніж країни б могли досягти самостійно [7].

**Література:** 1. *Canada should focus on NAFTA and Mexico* / L. Dawson, *Financials post* / June 10, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://business.financialpost.com/fp-comment/canada-should-focus-on-nafta-and-mexico>; 2. *North American Free Trade Agreement // NAFTA Secretariat* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Legal-Texts/North-American-Free-Trade-Agreement?mvid=2>; 3. *PwC Economics, World in 2050 (January 2013)*

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.pwc.com/en\\_GX/gx/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-report-january-2013.pdf](https://www.pwc.com/en_GX/gx/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-report-january-2013.pdf); 4. *Canada's trade with Mexico: where we've been, where we're going and why it matters* / Laura Dawson. Canadian Council of Chief Executives = Conseil canadien des chefs d'entreprise, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ceocouncil.ca/wp-content/uploads/2014/02/Canadas-trade-with-Mexico-Laura-Dawson-February-2014.pdf>; 5. *Mexico-Canada Trade Report 2014*, Representative Office of the Ministry of Economy of Mexico in Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ottawa.economia.gob.mx/swb/work/models/Ottawa/Resource/1/1/pdfs/Can\\_Dic14.pdf](http://www.ottawa.economia.gob.mx/swb/work/models/Ottawa/Resource/1/1/pdfs/Can_Dic14.pdf); 6. *Industry Canada, Trade Data Online*, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html>; 7. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – с. 340.

\*\*\*

УДК 339.56(477:574)

**Сивкова Р.А.**  
**ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ**  
**МЕЖДУ УКРАИНОЙ И КАЗАХСТАНОМ**

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: ст. преп. Лазарчук М.А.*

Двусторонние отношения между Украиной и Республикой Казахстан со времени приобретения независимости двух стран являются традиционно дружескими и характеризуются взаимным уважением и доброжелательностью, отличаются взаимной поддержкой на международном уровне. Такое состояние обусловлено совместным историческим прошлым, схожестью процессов социально-экономических преобразований, стабильными кооперационными связями между предприятиями двух стран.

Сегодня отношения между Казахстаном и Украиной динамично развиваются в атмосфере взаимопонимания и доверия. Это подкрепляется позитивной динамикой контактов на высшем и иных уровнях, как в двустороннем, так и многостороннем форматах. Отвечая уровню взаимовыгодного сотрудничества, договорно-правовая база насчитывает свыше 90 документов [2], среди которых – соглашения о сотрудничестве в торгово-экономической, финансовой, научно-технической, военной, космической, гуманитарной и других сферах. [2]

Положительный импульс активизации двусторонних отношений дал бизнес-форум с участием глав двух государств от 2.02.2007 г. По результатам работы бизнес-форума между Торгово-промышленной палатой

Республики Казахстан и Украинским союзом промышленников и предпринимателей было подписано «Положение о создании Совета по инвестициям». Целью документа является создание возможностей и открытие перспектив сотрудничества на уровне субъектов экономической деятельности. [5]

Экономические отношения с Украиной являются приоритетными во внешней политике Казахстана, поскольку через территорию Украины казахстанские товары и услуги могут выйти на европейские рынки. Украинско-казахстанское экономическое сотрудничество на современном этапе охватывает широкий спектр перспективных проектов в таких стратегически важных сферах как топливно- энергетическая (в том числе транспортировка энергоносителей), космическая, авиационная.

Результатом активизации экономического взаимодействия стала позитивная динамика показателей взаимной торговли (рис.1), но дальнейшее развитие внешнеторговых отношений Казахстана и Украины осложнили кризисные явления, последствия которых наблюдались в 2009-2010 гг., затем – политические и экономические изменения в Украине.

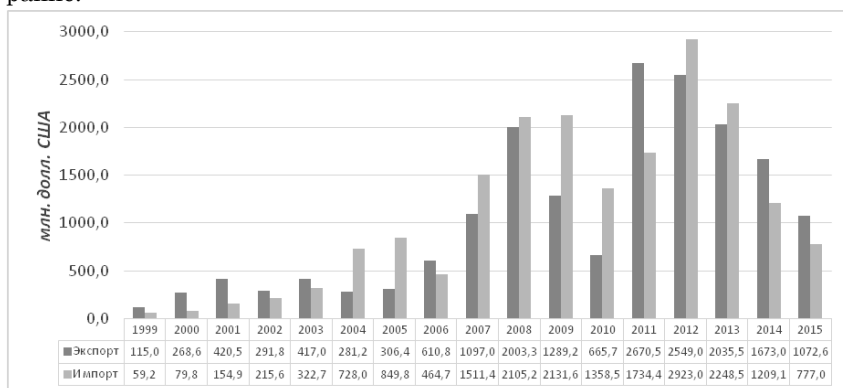


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта из Украины в Казахстан [3]

Наиболее успешным для внешнеторговых отношений Казахстана и Украины стал 2012 год – когда из Украины было импортировано товаров и услуг на сумму более 2,9 млрд. долл. США, а из Казахстана экспортировано более 2,5 млрд. долл. США.

Товарная структура экспорта и импорта между Казахстаном и Украиной не меняется на протяжении нескольких лет. Больше всего Украина покупает у Казахстана нефтяные газы, доля данного товара в общем объеме поставок составила 77% в стоимостном выражении. Также

импортируется каменный уголь, сера, сырая нефть и нефтепродукты, необработанный цинк и плоский прокат из железа. Также Казахстан поставляет в Украину табачные изделия, минеральные удобрения, рыбу и предметы одежды (рис.2).

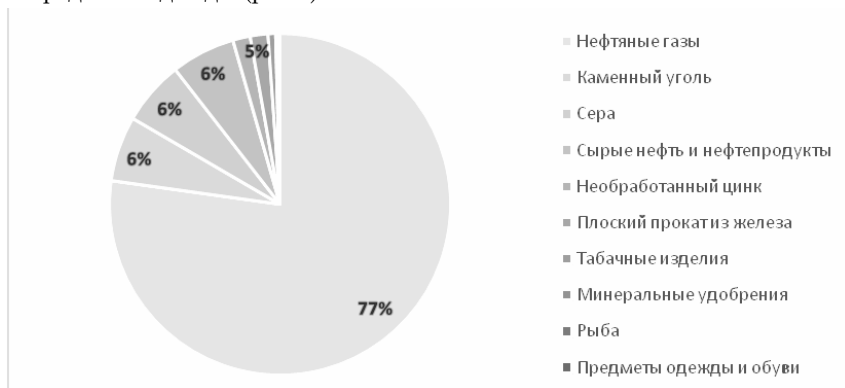


Рис. 2. Экспорт в Украину в 2015 году

*Составлен по данным [4]*

Несмотря на то, что объем импорта из Украины в Казахстан в стоимостном выражении ниже показателей экспорта, ассортимент товаров из данной страны выглядит разнообразнее. Так, больше всего Казахстан импортировал из Украины трубы из черных металлов, мучные продукты, электрогенераторы, кондитерские изделия и мясо. Товарную структуру дополняют лекарства, молочные продукты, сахар и спиртные напитки (рис. 3).

В последние годы наметилось усиление экономической составляющей в работе диппредставителей двух стран. Регулярно проводятся мероприятия экономического характера, нацеленные на развитие торгово-экономического сотрудничества, двусторонней договорно-правовой базы, оказание содействия казахстанским и украинским бизнес-структурам.

В силу своеобразия экономического развития во времена СССР в Казахстане возник определенный дефицит специалистов и технологий в области металлообработки, машиностроения, в авиационной и космической отраслях. В Украине же имеются мощная научная и промышленная база, достаточное количество специалистов и высокий уровень образования. Сегодня в Казахстане успешно работают 415, а в Украине 124 казахско-украинских совместных предприятий [5]. Налаживаются контакты и связи между предпринимателями, происходит активное консультирование по вопросам создания представительств.



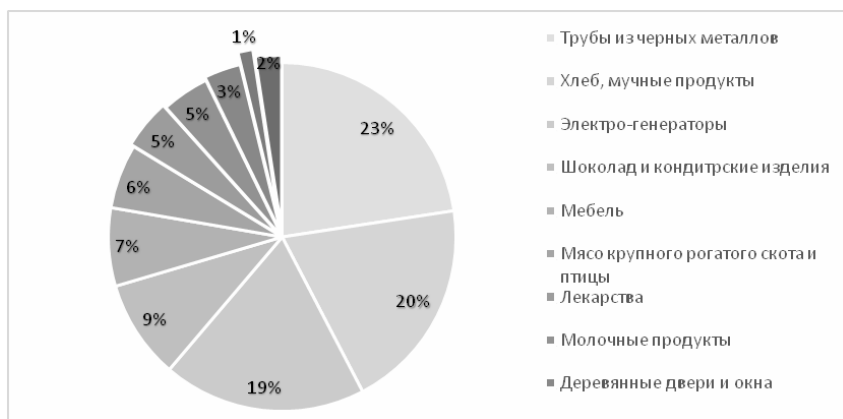


Рис. 3. Импорт из Украины в 2015 году

Составлен по данным [4]

Важным для развития межгосударственной договорно-правовой базы стало создание в 1995 году Совместной Межгосударственной украинско-казахстанской комиссии по экономическому сотрудничеству. Комиссия обеспечивает выполнение обязательств стран, вытекающих из межгосударственных и межправительственных двусторонних соглашений, и договоренностей. С момента создания Комиссии проведено 12 совместных заседаний. На 12-м заседании казахстанско-украинской комиссии по экономическому сотрудничеству состоявшемся в июле 2015 года, стороны обсудили состояние и перспективы межгосударственного сотрудничества, необходимость дальнейшего углубления партнерства в агропромышленном комплексе, топливно-энергетической сфере, логистике, промышленности, туризме, культуре. Прошедшее в Киеве заседание Комиссии являлось ключевым этапом подготовки визита Президента Украины Петра Порошенко в Казахстан в октябре 2015 года, во время которого президенты Украины и Казахстана подписали план действий «Украина – Казахстан» на 2015-2017 годы («Дорожная карта – 5»), в котором определены ключевые векторы двустороннего сотрудничества на ближайшую перспективу, были достигнуты договоренности поставках казахстанских нефтепродуктов и угля [1].

Частые встречи на высшем уровне свидетельствуют о политической воле к сотрудничеству и обоюдном желании к взаимовыгодному развитию отношений. Политические контакты глав держав, правительств, министров иностранных дел подтверждают взаимный интерес Украины и Казахстана в обсуждении широкого круга глобальных, региональных

и двусторонних вопросов. Двусторонние отношения между Украиной и Казахстаном являются перспективными, поскольку в сложной сложившейся политической и экономической ситуации необходимо искать новые рынки сбыта для отечественных продуктов, а товарная структура экспортно-импортных операций соответствуют спросу сформированных контрагентами из обеих стран.

*Литература:* 1. Президент Украины Петр Порошенко. Официальное интернет-представительство: <http://www.president.gov.ua>; 2. Посольство Украины в Республике Казахстан: <http://kazakhstan.mfa.gov.ua>; 3. Агентство Республики Казахстан по статистике: <http://stat.gov.kz/faces>; 4. KAZDATA/Маркетинговый справочник. <http://kazdata.kz/04/import-eksport>. 5. Министерство иностранных дел Республики Казахстан. <http://mfa.gov.kz>.



УДК 339.924 (71)

**Сідоров М.В.**  
**УЧАСТЬ КАНАДИ В ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ,  
ІНТЕГРАЦІЙНИХ І ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОДАХ:  
ОСОБЛИВОСТІ ТА ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.г.н., проф. Голіков А.П.*

Однією із закономірностей розвитку світового господарства, що значно впливає на основні напрямки і шляхи його еволюції, є створення економічних організацій, міжнародних інтеграційних угруповань, підписання торговельних угод, які забезпечують узгоджений розвиток і взаємодоповнення регіонів та країн світу, інтенсифікують процеси виробництва в окремих країнах, дають змогу більш ефективно використовувати наявні ресурси, розподіляти інвестиції та всі види капіталу.

Канада як одна з провідних країн світу добре інтегрована у світове господарство і виступає як учасник багатьох економічних організацій та інтеграційних об'єднань (рис. 1).

Канада і СОТ. Канада надає великого значення механізмам багатостороннього співробітництва в рамках Світової організації торгівлі і активно просуває серед країн-членів даної організації свої ініціативи, що передбачають лібералізацію правил міжнародної торгівлі, що є ключовим аспектом для забезпечення зростання експортоорієнтованої економіки Канади. У квітня 2014 р. набула чинності Угода СОТ про держзакупівлі, узгодженню деталей якої Канада приділяла підвищену увагу. Відповідно до вищезазначеного документа канадське керівництво зобо-

в'язується розширити список зарубіжних компаній, які можуть брати участь у тендерах на надання послуг або товарів для потреб державних структур країни [1].

Канада і Транс-Тихоокеанське партнерство (ТТП). Забезпечення рівноправної участі Канади в угоді про створення зони вільної торгівлі на основі Транс-Тихоокеанського партнерства є пріоритетом канадського керівництва в галузі зміцнення інтеграційних зв'язків з країнами АТР.

Однак, позиція канадської сторони з багатьох аспектів майбутньої угоди на даний момент розходиться з вже узгодженою іншими учасниками. Розбіжності є з таких питань як патентування фармацевтичних товарів, охорона навколишнього середовища, захист інтелектуальної власності, субсидування сільгоспвиробників в рамках національних систем та їх державній підтримці.

У числі основних переваг від вступу Канади в ТТП можна виділити перспективи виходу національних компаній малого та середнього бізнесу на зарубіжні, насамперед, азіатські ринки, які відкривають масу нових можливостей. Канадці також підтримують пропозицію учасників переговорів з обмеження діяльності зарубіжних держкомпаній в рамках ТТП, які за рахунок наявності значних фінансових ресурсів негативно впливають на рівень конкуренції в різних секторах економіки [2].

Канада і АТЕС. Пріоритетними цілями співробітництва з країнами АТЕС Канада вважає забезпечення доступу канадського експорту на місцеві ринки, захист інтересів канадських інвесторів і участь у розробці та реалізації заходів боротьби зі змінами клімату.

Канада дотримується домовленостей, досягнутих в ході попередніх самітів АТЕС і вживає заходів щодо їх реалізації, передбачаючи, зокрема, необхідне фінансування в бюджеті країни. Підтвердженням цього є той факт, що в 2014 р. Канада стала першою країною серед членів АТЕС, яка усунула всі мита за узгодженим списку на ввезення «зелених товарів» на свою територію.

Важливе значення для канадської сторони має функціонування в рамках АТЕС Робочої групи з транспорту. Канада використовує даний переговорний процес для просування своєї стратегії Азіатсько-Тихоокеанського коридору (Asia-Pacific Gateway), яка передбачає перетворення країни в основний транспортний канал для пересування товарів, послуг та інвестицій між країнами Азії та Північної Америки [3].

Канада і НАФТА. Співпраця Канади з партнерами по НАФТА залишається системоутворюючим елементом зовнішньоекономічної діяльності Канади. У 2014 р. товарообіг Канади з США і Мексикою склав майже 70% від усього обсягу зовнішньої торгівлі країни [4].

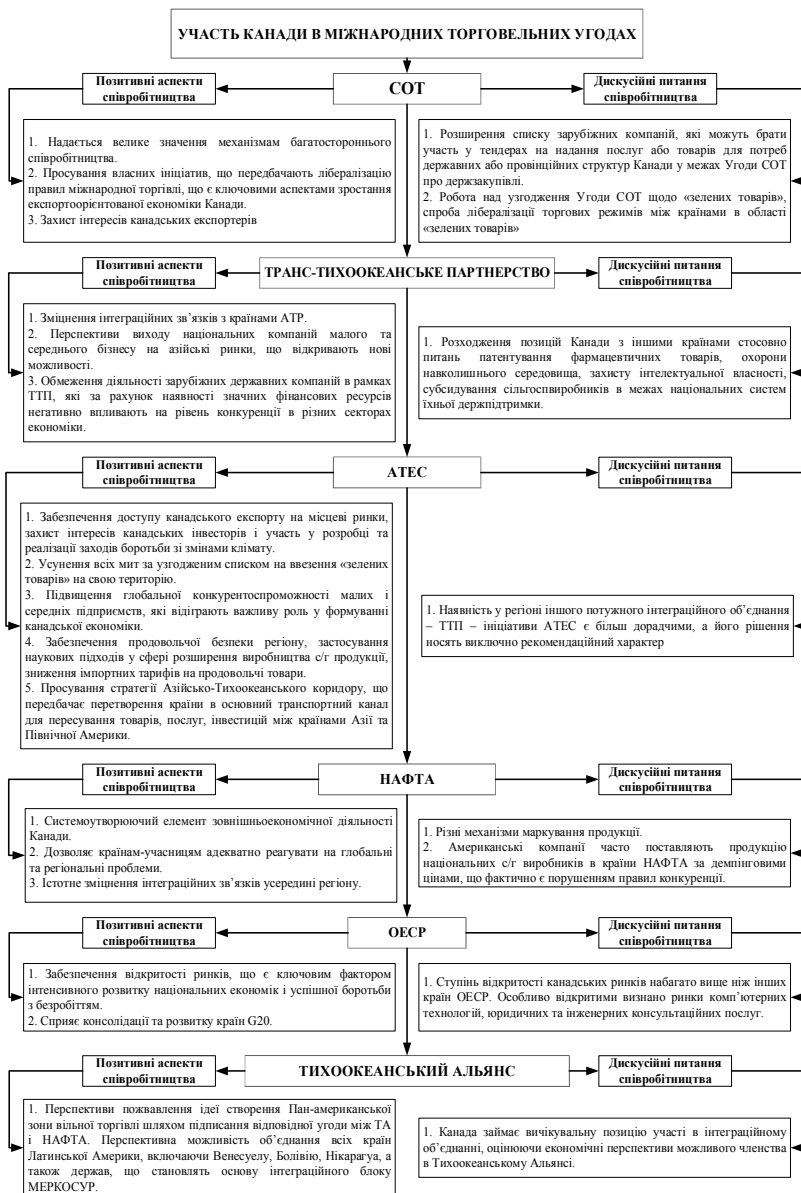


Рис. 1. Участь Канади в міжнародних торговельних угодах  
Систематизовано автором за [1-6]

Інтеграційні процеси на північноамериканському континенті, що здійснюються через механізми НАФТА, дозволяють країнам-учасникам угоди адекватно реагувати на виникаючі глобальні і регіональні проблеми сучасності.

Серед основних напрямів співробітництва слід зазначити активну роботу: з розробки Північноамериканського робочого плану по збільшенню конкурентоспроможності (North American Competitiveness work plan; з подальшої реалізації Північноамериканського транспортного плану (North American Transportation Plan), що передбачає спрощення митних процедур для вантажних перевезень, а також переміщення робочої сили в рамках інтеграційного об'єднання; щодо обміну інформацією з протидії поширенню наркотиків і торгівлі зброєю на північноамериканському континенті; по реалізації програми по студентському обміну; щодо збільшення взаємодії з питань розвитку інноваційної співпраці; з підвищення частки «зеленої енергетики» в енергетичних балансах країн; з розробки Єдиної енергетичної стратегії для північноамериканського континенту, що передбачає велику ступінь координації у видобутку і постачаннях енергоносіїв [4].

Канада і Організація економічного співробітництва та розвитку. За оцінкою Всесвітньої організації торгівлі, Канада активно підтримує і сприяє реалізації політики ОЕСР щодо забезпечення відкритості ринків, визнаючи таку відкритість ключовим фактором інтенсивного розвитку національних економік і успішної боротьби з безробіттям. Канада сприяє консолідації діяльності Організації економічного співробітництва та розвитку і країн «двадцятки». Однак, за даними Організації економічного співробітництва та розвитку, ступінь відкритості канадських ринків набагато вище, ніж в інших країнах-членах ОЕСР [5].

Канада і Тихоокеанський альянс. Ініціаторами створення Тихоокеанського альянсу (ТА) є латиноамериканські держави (Чилі, Мексика, Колумбія), які є лояльними до політики США в регіоні, і можуть бути корисними для реалізації ідеї створення Панамериканської зони вільної торгівлі шляхом підписання відповідної угоди між ТА і НАФТА. В перспективі Тихоокеанський альянс може об'єднати всі країни Латинської Америки. Однак, Канада в даний час зайняла вичікувальну позицію, оцінюючи для себе економічні перспективи можливого членства в Тихоокеанському Альянсі [6].

**Література:** 1. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/wto/>; 2. Trans-Pacific Partnership [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/TPP-Full-Text>; 3. The Asia-Pacific Economic Co-operation

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apec.org>; 4. North American Free Trade Agreement (NAFTA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta>; 5. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>; 6. Alianza del Pacífico [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://alianzapacifico.net/en/#home>.



УДК 336.227

## Сулейманли З. Н. огли РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ІНСТИТУТІВ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

Підприємцеві варто витратити якийсь час на аналіз діяльності компанії венчурного капіталу для того, щоб зрозуміти в яких типах інвестицій вона зацікавлена і якого типу компанією вона виступає. Необхідно оцінити репутацію джерела венчурного капіталу до того, як буде почата спроба одержання від нього коштів. Інституціональні джерела венчурного капіталу це: публічні компанії; приватні компанії; компанії, пов'язані з банками; великі корпорації.

Публічні компанії. Деяка кількість компаній венчурного капіталу є публічними й торгуються на біржах. Основна ознака – гарна репутація. Частина з них інвестують у формі боргу (leveraged) або інвестують у капітал (unleveraged). Характерним для публічних компаній венчурного капіталу є розмір – як правило – вони більше більшості фондів. Якщо потрібен значний обсяг венчурного капіталу, можна почати з публічних компаній.

Приватні компанії – більша частина компаній венчурного капіталу, у т.ч. і великих. Основна частина приватних компаній створена обмеженим числом організацій – пенсійних фондів і страхових компаній, які розміщують частина активів у ТОВ (limited partnerships) для венчурних інвестицій.

Іноді приватна венчурна компанія частково може інвестувати у формі боргу, але, як правило, вона орієнтована на інвестиції в капітал (якщо капітал більше \$10 млн. Приватні фонди меншого розміру спеціалізуються на роботі з малим бізнесом (SBIC) або орієнтуються на інвестиції у формі боргу. Одержати інформацію про роботу приватних компаній венчурного капіталу досить складно – керуючі, як правило, не описують внут-

рішні процедури. Розмір і вік приватної компанії венчурного капіталу мають значення при їхній оцінці. Більші й зрілі фонди, як правило, відомі краще й легше оцінити, наскільки етичним є їхній бізнес [1, 2].

Компанії, пов'язані з банками. Багато банків створили венчурні компанії для інвестування в капітал компаній малого бізнесу. Такого роду компанії дозволяють банкам обійти обмеження банківського законодавства, що не дозволяє володіти частиною у капіталі малого бізнесу.

Великі банки мають великі дочірні підрозділи, що працюють в галузі венчурного капіталу. У більшості банків кредитний і венчурний бізнес – не зв'язані й організаційно також оформлені роздільно.

Якщо потрібно одночасно інвестиції у формі капіталу й боргу не слід при цьому орієнтуватися на компанії, пов'язані з банками, тому що ці операції однаково не зв'язані й розділені.

Деякі підприємці болісно ставляться до інвестицій у їхній малий бізнес із боку більших корпорацій тому що є побоювання, що у випадку успіху велика корпорація спробує викупити його бізнес у момент, що не буде оптимальним для продажу з погляду підприємця.

У рамках цієї структури кілька інвесторів, якими звичайно є юридичні особи, зобов'язуються протягом строку, на який створюється фонд, внести на рахунок фонду певну кількість коштів [3].

Збір коштів пропорційно зобов'язанням здійснюється періодично, у міру того, як у них виникає необхідність для здійснення інвестицій, оплати витрат і видатків по керуванню фондом, причому звичайно дуже мало коштів виплачується крім зобов'язань. Такий періодичний збір коштів називається capital call. Кошти інвестуються відразу ж після того, як вони зібрані.

Після продажу інвестицій або після одержання відсотків або дивідендів отримані кошти розподіляються серед інвесторів по можливості без затримок. У підсумку фонд самоліквідується відразу після продажу здійснених інвестицій. Виторг від продажу не реінвестується. Замість цього керуюча компанія організує передплату на новий фонд, бачачи, що значна частина існуючого фонду вже інвестована – це відбувається кожні два або три роки. Звичайно фонд створюється на десять років, протягом яких керуюча компанія фонду повинна продати всі інвестиції. Вічнозелений фонд (evergreen fund). На відміну від фондів, що самоліквідуються, деякі фонди не розподіляють автоматично дивіденди й кошти від реалізації інвестицій, а замість цього реінвестують ці кошти в нові проекти. Це може тривати тривалий час або до якоїсь заздалегідь погодженої дати ліквідації. Іноді в документах про реєстрацію фонду обмов-

ляється, що через певну кількість років членам фонду буде запропоновано ухвалити рішення щодо його ліквідації. Хоча це рятує керуючу компанію від необхідності створювати новий фонд кожні два-три роки, це також означає, що інвестори не зможуть самі реінвестувати кошти від продажу інвестицій, здійснених фондом. Свої інвестиції до фонду інвестори зможуть реалізувати тільки продавши цілком свою частку у фонді, або дочекавшись дати його ліквідації.[4]

Із цієї причини багато таких фондів котируються на фондовій біржі. При цьому може виникнути проблема: акції інвестиційного фонду нерідко котируються на біржі з дисконтом щодо чистих активів фонду. Для деяких інвесторів котирування дуже важливе, якщо їм необхідно оцінювати вартість своїх інвестицій до фонду. У деяких країнах закон вимагає, щоб страхові компанії, пенсійні фонди й інші структури здійснювали тільки платоспроможні об'єднання, тому їм доводиться оцінювати власні активи для встановлення своєї платоспроможності. У США й Великобританії, звичайно фондам немає необхідності котируватися на фондовому ринку. Угоди по клубному або паралельному інвестуванню. Деякі структури взагалі не мають організаційно-правової форми фонду, виступаючи у вигляді інвестиційних клубів або ж серій паралельних угод між інвесторами й керуючою компанією одного з фондів. Відповідно до таких угод керуюча компанія зобов'язується здійснити інвестиції від імені інвестора безпосередньо в застережені компанії. Цей шлях має, звичайно, перевага в плані простоти документації для інвесторів, але оскільки при цьому фонду як такого не існує, керуючій компанії сутужніше контролювати активи, до того ж непросто управляти процесом при наявності великої кількості інвесторів.

**Література:** 1. *Venture Capital Incentives in Europe*. – EVCA, October 1997 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.evca.com/images/attachments/tmpl\\_9\\_art\\_60\\_att\\_321.pdf](http://www.evca.com/images/attachments/tmpl_9_art_60_att_321.pdf); 2. *The Economic and Social Impact of Venture Capital in Europe*. – EVCA, June 2002 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.evca.com/images/attachments/tmpl\\_9\\_art\\_37\\_att\\_333.pdf](http://www.evca.com/images/attachments/tmpl_9_art_37_att_333.pdf); 3. Родионов И.И. Венчурный капитал – ГУ ВШЭ, 2005. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_45DC0D6B-D872-490C-8885-5F59AB12CC1A.html](http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_45DC0D6B-D872-490C-8885-5F59AB12CC1A.html); 4. Зінченко О. Становлення венчурного фінансування [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.innovation.com.ua/pub/v\\_finans.html](http://www.innovation.com.ua/pub/v_finans.html)





Таран А.Ю.

**ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НІМЕЧЧИНИ У СКЛАДІ ЄС**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

На сьогодні ЄС є економічним та політичним об'єднанням 28-ми європейських держав. І хоча однією з підстав вступу до нього є відповідність країн певним вимогам до рівня економічного, політичного та інституційного розвитку, господарська ефективність та стабільність розподілені досить нерівномірно.

За даними Євростату за 2013 рік, п'ятірка країн-промислових лідерів ЄС забезпечують понад 70% ВВП, у той час як десятка країн-аутсайдерів – лише 3%. Поряд із цим спостерігається нерівномірний розподіл національного багатства: за 2013 рік ВВП на душу населення у країнах-лідерах становив 63,5 тис. євро, у більшості країн ЄС – 25–35 тис. євро, у країнах-аутсайдерах – до 10,1 тис. євро [1].

В динаміці наступних п'яти років ця ситуація ускладнилася тим, що слабкі конкурентні позиції частини країн (зокрема, Іспанії, Італії, Португалії, Греції) зумовили зростання боргового навантаження, а успішні країни півночі ЄС (у тому числі й Німеччина) – стикнулися з ризиком неповернення кредитів. Все це призвело до європейської боргової кризи, яка негативно позначається на політичній та фінансовій стабільності ЄС, та прогресі економічного розвитку міжнародного об'єднання в цілому [2].

Економічний потенціал Німеччини характеризується сприятливим географічним положенням, розвиненою промисловою інфраструктурою, кваліфікованими трудовими ресурсами, розвиненим інституційним середовищем. Все це дозволило німецькій економіці зайняти лідируючі позиції серед країн-членів ЄС та у світі. Разом з тим, її бізнес-середовище функціонує під дією несприятливих чинників, які становлять загрозу економічному розвитку в подальшому завдяки низькій інвестиційній активності, порівняно високого боргового навантаження, несприятливої економічної ситуації.

Визначальною характеристикою промислового потенціалу Німеччини є її значна інтегрованість у глобальну економіку: найбільші німецькі концерни мають свої філіали, науково-дослідні та виробничі потужності по всьому світі. Німецький виробник став синонімом якості та надійності і в міжнародній торгівлі він представлений такими відомими брендами: у автомобільній галузі – Volkswagen, BMW, Daimler; у хімічній – Bayer,

BASF, Henkel Group; у енергетичній – E.ON, RWE та інш.; в електронній галузі – конгломератами Siemens та Bosh.

Близько 68% промислового обороту Німеччини пов'язано з експортними операціями; вона є одним із найбільших експортерів у світі. Сумарна вартість експортованих товарів у 2014 р. склала 1,127 млрд євро, у той час як в цілому з ЄС експортовано продукції на 4,529 млрд євро (для порівняння країнами NAFTA – 1,873 млрд євро) [3].

Необхідно відмітити значення для економічного розвитку Німеччини в першу чергу таких галузей промисловості, як:

- машинобудування (найбільш розвиненими є автомобілебудування, верстатобудування, виробництво устаткування для підприємств, обчислювальної техніки, електротехніки);

- хімічна та електротехнічна, в яких своє лідерство Німеччина довела ще наприкінці XIX ст. У структурі електротехнічної промисловості ФРН виділяється як виробництво продукції промислового призначення (генератори, кабелі, трансформатори), що використовує велику кількість кольорових металів, спеціальних сортів сталі, так і випуск побутових товарів тривалого користування (холодильників, пральних машин, мікрохвильових печей, пылесосів та інше);

- авіакосмічна, яка має стратегічно важливе значення, оскільки відіграє роль технологічного двигуна країни. У ній сконцентровано майже всі види високих технологій інформаційної епохи: електроніка, робототехніка, вимірювальна і регулювальна техніка, а також технології управління та матеріалів [4].

Поряд із цим, на думку окремих аналітиків, Німеччина сильна в традиційних промислових галузях, але відстає від конкурентів в Азії і США в галузі інвестицій в наукові дослідження та розробки. Скорочення цього відриву потребує підвищення витрат на НДДКР, щонайменше, до 3,5% ВВП [5]. Завдяки своїй економічній потужності внесок Німеччини у фінансові фонди, що забезпечують стабільність ЄС, перевищує внески інших країн.

Проте проблема впливу німецької економіки на розвиток економіки ЄС характеризується великим розривом між обсягами експорту/імпорту, тобто вона багато експортує в інші країни ЄС (зокрема, Південної Європи), але мало імпортує звідти, гальмуючи цим розвиток їх промисловості. Порівняно низький рівень прямих іноземних інвестицій в Німеччину поряд із низьким попитом ускладнює перспективи економічного зростання для Південної Європи, які могли б бути постачальниками для Німеччини, та завдяки цьому стимулювати власний промисловий розвиток.

Таким чином, перспективи розвитку економіки ЄС в цілому потребують певних змін в економіці Німеччини, які, насамперед, мають забезпечити зростання споживчих витрат та інвестицій за рахунок імпорту з інших країн ЄС. Галузями, які можуть забезпечити простір для таких перетворень, є транспорт та енергетика, а також підтримка інновацій та цифрової модернізації.

**Література:** 1. EC. Eurostat. Database. 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> 2. Грант Ч. Несовершенное лидерство Германии в Европейском Союзе [Електронний ресурс] / Европейское кафе: Открытое пространство Европы. Лекции и дискуссии. – 2016. – Режим доступу: [http://n-europe.eu/old/eurocafe/lecture/2014/03/26/nesovershennoe\\_liderstvo\\_germanii\\_v\\_es](http://n-europe.eu/old/eurocafe/lecture/2014/03/26/nesovershennoe_liderstvo_germanii_v_es); 3. Exports [Електронний ресурс] / Trade Map. – 2016. – Режим доступу: <http://trademap.org/Index.aspx>; 4. Экономика Германии. Состояние экономики ФРГ [Електронний ресурс] / Ereport.ru: мировая экономика. – 2015. – Режим доступу: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/german.htm>; 5. Фрацшер М. План Меркель: 10 шагов, сохраняющих лидерство немецкой экономики [Електронний ресурс] / М. Фрацшер, Ю. Фичен, Р. Хоффман // Финансовые рынки. – 2015. – Режим доступу: <http://finance.bigmir.net/news/finance/56971-Plan-Merkel---10-shagov--sohranjajucshih-liderstvo-nemeckoj-ekonomiki>



УДК 332.72(477)

**Твердохлебова М.П.**

## **РИНОК ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: доц. Дмитрієв В.М.*

Одним з фундаментальних ресурсів економічного розвитку суспільства є земля сільськогосподарського призначення. Становлення та функціонування ринкових відносин з приводу цих земель в Україні вимагає вдосконалення механізмів ринку землі. На сьогоднішній день основними проблемами земельного ринку є тривалий і заплутаний процес передачі (продажу) прав на землю та їх реєстрацію, відсутність вільного продажу земель сільськогосподарського призначення, складні і непрозорі процедури викупу земель та зміни їх цільового призначення. Окрім вищевказане, спостерігається неоднозначне законодавче регулювання, яке робить цей сегмент ринку одним із найскладніших в Україні.

З огляду на зазначене формується питання про необхідність створення цілковито нової моделі інституціонального забезпечення землекористування, яка б усувала проблеми, пов'язані з перерозподілом

земельної власності, шляхом формування перспективного синтезу організаційно-правових форм аграрного природокористування тощо.

Реформи щодо земельних відносин, які були проведені в державі, мали на меті перерозподіл сільськогосподарських земель з одночасною передачею їх у приватну та колективну власність, а також у користування підприємствам, установам й організаціям, аби створити умови для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Проблематика регулювання земельних відносин в Україні досліджується широким колом вітчизняних науковців, таких як В.Я. Амбросов, М.Я. Дем'яненко, Т.Г. Маренич, М.М. Федоров та інші.

Але у відношенні підходів дослідників щодо оцінки впроваджених реформаторських заходів та конкретного змісту цілей та завдань, які повинні бути здійснені у перспективах для покращення стану земельних відносин в державі, консенсусу досягнуто не було.

Мета. Оцінка основних проблем в сфері земельних відносин та визначення основних шляхів їх вирішення.

Постановка завдання. Вдосконалення цілісної системи заходів, яка буде сприяти урівноваженню економічного, соціального та екологічного напрямків поліпшення використання земельного потенціалу України стає одним з головних завдань землевпорядної, економічної та правової наук.

Результати дослідження. Україна володіє значним земельним потенціалом, який становить 5,7% території Європи. За даними Державного комітету статистики України на 2015 рік загальна площа земель в Україні становить 60,4 млн. гектарів. З них 70% – 42,4 млн. га – землі сільськогосподарського призначення, з яких щорічно обробляється понад 32 млн. гектарів [1]. Такий потенціал може розглядатися як потужна конкурентна перевага України, проте його практична реалізація вимагає впровадження відповідної ефективної моделі земельних відносин, адекватної сучасним жорстким умовам міжнародної конкуренції.

За 2014 рік площа сільськогосподарських земель в Україні по цілому ряду причин зменшилася на 13000 га і склала на 1 січня 2015 року 42731,5 тис. га проти 42744,5 тис. га на початок минулого року. Питома вага площі сільськогосподарських земель в загальній площі України не змінилася і складає 70,8%.

Найбільше скорочення пройшло по таких категоріях: перелоги (зменшення на 11,8 тис. га до 239,4 га), пасовища (на 5,8 тис. га до 5441 тис. га) та сіножаті (зменшення на 1,5 тис. га до 2407, 3 тис. га). Ліси та інші

лісо вкриті площі збільшилися на 5,9 тис. га – до 10630,3 тис. гектарів. На них припадає 17,6% від загальної площі країни.

Площа забудованих земель збільшилася на 7,8 тис. га до 2550,4 тис. га, в тому числі під житловою забудовою на 4,2 до 487,7 тис. гектарів. Землі промисловості збільшилися на 0,7 тис. га до 224,1 тис. гектарів.

Скоротилася площа земель комерційного використання (на 0,2 тис. га до 54,9 тис. га), змішаного використання (на 0,4 тис. га, до 29,3 тис. га) та на 0,6 тис. га зменшилися площі земель, які використовувалися для відпочинку, та інших відкритих земель. За 2015 рік Індекс обсягів сільськогосподарського виробництва становив 95,2%. Це на кілька відсотків менше, ніж у попередньому році та приходить тільки на 46 тис.

З цих підприємств: 15% мають площу до 100 га, 17,3% – від 100 до 500 га, 11,2% – від 500 до 1000 га, 14% – від 1000 до 2000 га, 18,8% – понад 2000 га. Середній розмір господарства складає 1169 га сільськогосподарських угідь. [1] Через кризовий стан в країні кількість сільськогосподарських підприємств за останні 5 років скоротилася на 10 тис., але землі сільськогосподарського призначення все ж залишаються потужною продуктивною силою національної економіки. Впорядкування відносин, зокрема відносин власності, у цій сфері є важливою ціллю державної стратегії господарювання.

Згідно до Земельного кодексу, який був прийнятий у 1970 році, в УРСР земля визнавалася державною. Вона надавалася підприємствам, установам, організаціям у безстрокове користування. Громадянам дозволялося отримати земельну ділянку в користування, але з обов'язковою приміткою: «без застосування найманої праці» [2]. В 1990 році був прийнятий новий Земельний кодекс, у котрому прописувалося, що суб'єктами права на землю є колгоспи, а не колгоспники. Ця правова реформа призвела до того, що земельні відносини були глибоко деформовані. Це слугувало причиною фактичної нездатності колгоспів та їх правонаступників, колективних селянських господарств (КСП), виділити ділянки своїм учасникам в натурі [3].

В 1992 році Верховною Радою України було легалізовано колективну і приватну форму власності на землю Законом України «Про форми власності на землю» від 30 січня 1992 р. і Земельним кодексом України в редакції Закону України від 13 березня 1992 р. У той час закладався фундамент для приватизації сільськогосподарських ділянок. Але самого земельного ринку сформовано не було. Колишні колгоспники отримали право на одержання частки землі на місцевості у разі виходу їх з КСП. На жаль, практично реалізувати це право можливості не було, і як

результат, інститут земельної власності набув дещо абстрактних форм. Однією з причин такого становища була відсутність інфраструктури, яка повинна була забезпечити високопродуктивну взаємодію між учасниками проторинку.

У 1996 р. мало місце конституційне закріплення права власності Українського народу на землю; проголошення юридичних, фізичних осіб, держави та територіальних громад суб'єктами права власності на землю в Конституції України від 28 червня 1996 р. В 1999 році був підписаний Указ Президента «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки», що стало першим реальним зрушенням до формування національного ринку землі сільськогосподарського призначення. Цей документ визначав новий порядок розпаювання землі, та мав прискорити земельне реформування, зокрема надання реального права виходу з КСП та отримання земельних ділянок.

Слід відзначити, що новий Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III ввів новий вид земельної частки (паю). Така частка надається громадянам не з земель колишніх КСП, а з земель державних і комунальних сільськогосподарських підприємств при їх приватизації.

На сьогоднішній день у відношенні вільного продажу земельних ділянок законодавчо введений мораторій (Закон «Про внесення змін до Земельного кодексу України (щодо заборони продажу земель сільськогосподарського призначення до прийняття відповідних законодавчих актів)» від 01.01.2002 року). В 2007 році внесенням змін до Земельного кодексу було визначено порядок переведення земельних ресурсів з однієї категорії в іншу, що стало можливим лише за участі органів місцевого самоврядування. Це повинно було забезпечити справедливий розподіл земельних угідь у відповідності до інтересів територіальних громад. Але відсутність законів «Про державний земельний кадастр» та «Про ринок земель» спричинила уповільнення процесу становлення ринкового середовища та створення необхідної інфраструктури.

Виходячи з результатів дослідження, можна зробити висновок, що складність обставин, котрі склалися у сфері земельних відносин України на сьогодні полягає насамперед в таких пунктах: непослідовність державної політики щодо комплексного розвитку земельного законодавства; відсутність формування інвестиційно-привабливого землекористування; неналежне фінансування фундаментальної та прикладної землевпорядної науки; недооцінка складності, специфіки та масштабів зміни земельних відносин у ході проведення реформ; створення у сільському господарстві

великої кількості невеликих за площею малоефективних господарств; нехтування проблемою комплексного підходу до розвитку сільських територій у процесі проведення земельної реформи.

Поліпшення ситуації, що склалася у відносинах з приводу земель сільськогосподарського призначення, можливе лише за умови одночасної оптимізації законодавства та формування ефективної інфраструктури земельного ринку. Загалом до складу інфраструктури земельного ринку повинні бути включені: підсистема дослідження, формування і регулювання ринку; аграрні товариства з регулювання та контролю обігу земель сільськогосподарського призначення; ліцензовані організації з землеустрою та оцінки земель, спеціалізовані земельні суди; земельно-кадастрову підсистему; інформаційну підсистему; представництва земельних бірж; земельні та комерційні банки, фінансово-кредитні організації та заклади, земельно-консалтингові підприємства;

Висновки. Сфера сільського господарства є дуже важливим елементом національної економіки. Одним з найголовніших чинників ефективного функціонування сільського господарства виступає впорядкування відносин власності. Комплекс процесів створення приватної власності на землю сільськогосподарського призначення та інституціоналізація земельного ринку складає земельну реформу.

Згідно з результатами дослідження реформи щодо земель сільськогосподарського призначення в Україні не мають високої ефективності. Включення сільськогосподарських земель у господарський оборот повинно супроводжуватися напрацюванням значної нормативно-правової бази, а також активною розбудовою інфраструктури земельного ринку. Це мало б привести до впорядкування та обслуговування всіх земельних трансакцій.

**Література:** 1. Статистичний щорічник України за 2015 рік // За ред. О.А. Вишневської. – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – 45 с.; 2. Земельний кодекс Української РСР, введений в дію Законом № 2874-VII від 08.07.70, ВВР, 1970, №29, ст. 205; 3. Закон СРСР «Про кооперацію в СРСР» № 8998 від 26.05.88; 4. Земельний кодекс України, введений в дію Законом №2768-III від 25.10.2001 р.; 5. Указ Президента України „Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» № 666/94 від 10.11.1994 р.; 6. Указ Президента України «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» № 720/95 від 08.08.1995 р.



Тимошенко І.В.

## НЕКОМЕРЦІЙНІ ФОРМИ СТРАХУВАННЯ ТА ЇХ АСОЦІАЦІЇ НА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Міжнародний досвід свідчить, що ефективність ринку страхових послуг в значній мірі залежить від дієвості різних за формами власності організацій-страховиків. На зарубіжних страхових ринках поряд з акціонерними страховими компаніями активно функціонують товариства взаємного страхування і страхові кооперативи, які надають страхові послуги на неприбутковій основі, утворюючи сектор некомерційного страхування (non-profit insurance). За своєю результативністю названі організації не поступаються акціонерним товариствам, а в окремих видах страхування займають провідне місце, оскільки спрямовані на забезпечення потреб середнього класу і орієнтуються переважно на ті сфери, в яких не зацікавлені комерційні страховики.

В Україні основу страхового ринку становлять акціонерні компанії, пріоритетом яких є максимізація прибутку. Їх незацікавленість в обслуговуванні клієнтів з обмеженою платоспроможністю при високих ризиках не задовольняє потреби господарюючих суб'єктів і населення в страховому захисті. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення діяльності страхових організацій, що функціонують на некомерційних засадах, для визначення перспектив їх застосування на українському ринку страхових послуг як одного з факторів підвищення його ефективності.

Специфіка некомерційного страхування полягає в тому, що воно здійснюється організаціями, створеними самими споживачами страхових послуг – товариствами взаємного страхування (ТВС) і страховими кооперативами, особливості яких проявляються в принципах їх діяльності. Страховий фонд названих організацій створюється шляхом пайової участі членів, тому страхувальники виступають одночасно і страховиками. Спільне володіння активами зумовлює рівне право власності та солідарний характер відповідальності за результати відшкодування. Некомерційний характер страхових операцій забезпечує надання страхових послуг за собівартістю, а спільне управління товариством гарантує прозорість його діяльності. Необхідною умовою організації ТВС є спільність страхових потреб учасників, що передбачає загальні ризики й види страхування [1, с. 582]. Дані властивості визначають некомерційне



страхування як специфічну форму надання страхових послуг, яка дозволяє найбільш повно врахувати страхові інтереси своїх членів і забезпечити оптимальне співвідношення ціни і якості послуги.

Аналіз діяльності ТБС і страхових кооперативів показує, що вони є самостійними рівноправними суб'єктами страхових відносин. Ідентичність їх економічної природи підтверджується загальними статистичними показниками та спільними міжнародними й регіональними організаціями. Сформовані за галузевим принципом, вони відіграють важливу роль в об'єднанні взаємних страховиків у світовому масштабі та перетворенні їх у впливових гравців страхового ринку. Міжнародна асоціація взаємних страхових компаній (International Association of Mutual Insurance Companies, AISAM) поєднує взаємні товариства, що займаються як страхуванням життя, так і загальними видами страхування; Міжнародна асоціація взаємного страхування здоров'я (International Association of Health Mutuals, AIM) створена в інтересах некомерційних організацій, що спеціалізуються на медичному страхуванні; Міжнародна взаємна федерація кооперативів і товариств взаємного страхування (International Cooperative and Mutual Insurance Federation, ICMIF) представляє інтереси взаємних страховиків сільськогосподарського сектору; Міжнародна асоціація взаємного страхування судовласників (International group of p&i clubs) представляє Р&І клуби. Усі асоціації взаємодіють з питань взаємного страхування з урядовими й неурядовими органами, національними й міжнародними організаціями з метою недопущення обмежень інтересів ТБС та розвитку співробітництва між ними.

Найбільшою із зазначених організацій є ICMIF до складу якої входять: Асоціація європейських кооперативних і взаємних страховиків (Association of European Cooperative and Mutual Insurers, АСМЕ); Американська асоціація кооперативів і товариств взаємного страхування (Americas Association of Cooperative / Mutual Insurance Societies, AAC / MIS), що об'єднує некомерційні страхові товариства Північної, Центральної, Південної Америки та Карибського регіону; Асоціація Близького Сходу й Північної Африки (Association Middle East and North Africa, AMENA), діяльність якої спрямована на розвиток як традиційних ТБС, так і такафул-компаній; Асоціація Азії й Океанії (Asia and Oceania Association, AOA), що включає взаємні страхові організації з 15 країн регіону.

Найвпливовішими серед регіональних об'єднань взаємних страховиків є Асоціація взаємних страхових компаній і страхових кооперативів у

Європі (Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe, AMICE), створена в 2008 р. шляхом злиття AISAM та ACME; Національна Асоціація взаємних страховиків США (National Association of Mutual Insurance Companies, NAMIC); Канадська Асоціація взаємних страхових компаній (Canadian Association of Mutual Insurance Companies, CAMIC) та Японська об'єднана асоціація страхових кооперативів (Japan Cooperative Insurance Association Incorporated (JCIA) [2, с. 55].

Світова практика демонструє значне поширення некомерційних форм страхування. За інформацією ICMIF, фахівці якої провели дослідження понад 3300 взаємних і кооперативних страхових компаній з 80 країн світу, сектор взаємного і кооперативного страхування займає більше 35% європейського страхового ринку, 37-40% північноамериканського ринку, від 50 до 65% азіатського ринку страхових послуг. Страхові премії взаємних і кооперативних страхових товариств досягли 1,26 трлн дол. США, вартість їх активів складає 7,8 трлн доларів США [3]. Наведені дані вказують на переважне поширення некомерційних страхових організацій в економічно розвинених регіонах світу, що свідчить про їх ефективність, конкурентоспроможність та здатність швидко адаптуватися до потреб страхувальників. Після світової фінансової кризи вони виявили тенденцію до зростання, випередивши комерційних страховиків.

Взаємний метод організації страхового захисту застосовується при добровільному страхуванні життя і здоров'я, страхуванні пенсій, майна, сільськогосподарських ризиків, професійної відповідальності. У країнах Євросоюзу переважає майнове страхування. За даними AMICE, на європейському ринку діє 3000 взаємних страховиків, займаючи 30% страхового ринку і забезпечуючи страховим захистом більш ніж 200 млн. членів. Найбільший сегмент некомерційного страхування припадає на Швецію (52%), Фінляндію (43%), Францію (39.4%), Великобританію (25%), Німеччину (22%). Серед ТБС, що займаються страхуванням життя, на першому місці японські компанії «Dai-ichi Mutual Life Insurance Company» і «Nippon Life Insurance Company», в активі яких понад 19 млн. укладених договорів страхування (тобто приблизно кожен шостий житель Японії застрахований в одній з цих двох компаній). Друге місце займають взаємні страхові компанії США. Найбільшими в масштабах країни ТБС є «Prudential Insurance Company of America», «Northwestern Mutual» і «American Express» [4].

Показовим у плані некомерційного страхового захисту сільськогосподарських ризиків є досвід канадських фермерів. Мережу ТБС Канади

часто називають «фермами взаємного страхування». Для гарантованої виплати своїм членам страхового відшкодування, особливо в разі великомасштабного стихійного лиха, фермерські страхові компанії створили трирівневу систему самоврядування і утворили в кожній провінції регіональні асоціації, делегувавши до них своїх представників. Унікальність канадського досвіду полягає в тому, що асоціації забезпечують захист від тих ризиків, які в більшості країн приймає на себе держава. Уряд Канади підтримує ОВС тільки в наданні пільгового зовнішньоекономічного або податкового режиму [5, с 18].

Особливість японського страхування проявляється в значній кількості страхових кооперативів, на частку яких припадає близько 85% всього ринку. Їх членами є 66 млн. Чоловік, що складає майже половину населення країни. Одним з найбільших страхових об'єднань є Національна федерація взаємного страхування сільськогосподарських кооперативів, широко відома як «JA Kyosai» або ZENKYOREN. Її кооперативи займаються одночасно страхуванням життя, майновим страхуванням, страхуванням власності застрахованого та його спадкоємців у разі землетрусу або іншого стихійного лиха. І якщо звичайна практика страхування покриває такі ризики протягом року, то страхування кооперативами ZENKYOREN поширюється на п'ять і більше років. Пропонують вони і таку незвичайну для кооперативів послугу, як накопичувальне страхування [6].

Вищезазначене дає можливість стверджувати, що товариства взаємного страхування і страхові кооперативи, які успішно функціонують на ринках зарубіжних країн, є цілком ефективними й перспективними організаціями також і для української практики.

**Література:** 1. Чухрай Т. Р. Страхування ризиків у товариствах взаємного страхування / Т.Р.Чухрай // Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 59. – С. 577-583; 2. Дадьков В.Н. Взаимное страхование в системе страховых рынков зарубежных стран / В.Н.Дадьков // Страховое дело. – 2006. – № 4. – С.53-63; 3. ICMIF. Global mutual and cooperative market infographic 2014 // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icmif.org/global-mutual-and-cooperative-market-infographic-2014>. – Назва з екрана; 4. Mutual and cooperative insurers continue to outperform the rest of the insurance market // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.icmif.org/mutual-and-cooperative-insurers-continue-outperform-rest-insurance-market>; 5. Cooperative Success Stories. Second Edition. Ottawa, Ontario: Government of Canada, Co-operatives Secretariat, 1996. – 49 p.; 6. Japan's Insurance Market 2013// [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.toare.co.jp/english/html/pdf/2013\\_insurance.pdf](http://www.toare.co.jp/english/html/pdf/2013_insurance.pdf). – Назва з екрана.



То Тхуи Линь

## ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВИАЦИОННОГО ТРАНСПОРТА В СТРАНАХ ЕС НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
Научный руководитель: к.г.н., доц. Ханова Е.В.*

Транспорт является одним из главных компонентов инфраструктуры страны и влияет на развитие экономики в стране. Если бы транспортные пути не функционировали, экспортные и импортные операции между странами и континентами отсутствовали, что привело бы к экономическому коллапсу.

Авиационный транспорт является самым молодым видом транспорта. Он занимает огромную долю всех транспортных операций, имеет самую высокую себестоимость перевозки грузов. Поэтому им перевозятся или наиболее дорогие, или срочные грузы. Главная функция авиационного транспорта – перевозка пассажиров на дальние расстояния.

Европейский Союз (ЕС) – крупнейшее региональное объединение, имеющее целью создание политического и валютно-экономического союза европейских государств, с целью устранения всех препятствий для свободного передвижения товаров, услуг, капитала и людей, а также для формирования единой внешней политики. В настоящее время ЕС остается одним из основных центров мировой экономики, имеет значительный транспортный потенциал и уделяет большое внимание развитию единой транспортной системы. Однако, до сих пор сохраняются значительные социально-экономические диспропорции между странами-членами ЕС, а так же между некоторыми регионами внутри объединения, которые особенно усилились после интеграционной волны 2007 г. и мирового финансового кризиса в 2008–2012 гг. [3].

Авиационный транспорт очень развит в странах ЕС. Авиационная отрасль занимает важное место в социально-экономическом развитии стран-членов ЕС, несмотря на то, что ее удельный вес в ВВП Европейского Союза составляет около 1% [1; 2].

В 1987 г. по предложению Европейской Комиссии началось создание «Единого европейского неба» или «Открытого неба», целью которого является либерализация рынка авиаперевозок. Этот процесс идет очень медленно, в первую очередь из-за поддержки государствами национальных перевозчиков. Тем не менее, Европейский Союз открыл национальные рынки для конкуренции, разрешающей авиакомпаниям рабо-

тать за пределами своих стран. В 2006 г. Совет министров транспорта стран ЕС указал на необходимость переводить двусторонние соглашения государств-членов ЕС с другими странами в области авиационного транспорта в горизонтальные соглашения с Сообществом в соответствии с общеевропейским законодательством [4].

В последние годы развитие авиации в ЕС отмечается особой стабильностью. Умеренный рост экономики в странах ЕС параллельно с увеличением загруженности авиационных сетей является следствием тесной взаимосвязи уровня социально-экономического развития государств и уровнем развития национальных авиационных сетей. Несмотря на значительные преимущества перед другими видами транспорта по скорости и надежности перевозок на большие расстояния, авиационный транспорт остается достаточно дорогим не только для потребителей транспортных услуг, но и для владельцев инфраструктурных объектов.

Наибольшие объемы пассажирооборота и перевозок в пределах ЕС характеризует авиасети таких стран, как Германия (14,8%), Франция (19%), Италия (18,6%), и Великобритания (13,9%) [1; 2]. По показателю международного пассажирооборота ЕС странами-лидерами являются Испания (28% от общего пассажирооборота) и Великобритания (32% от международного пассажирооборота ЕС) [1; 2]. Такие показатели обуславливаются не только туристической привлекательностью и большим количеством образовательных программ, но и географическим положением.

Самые низкие показатели международного пассажирооборота характерны для «новых» стран-членов ЕС. Это способствует тем, что их авиасвязи еще не имеют достаточного уровня развития для обеспечения больших объемов пассажирских перевозок. Однако, необходимо отметить, что пассажирооборот некоторых из этих стран растет достаточно быстро за счет включения их инфраструктуры в программу построения трансевропейских сетей [3].

По данным Международной ассоциации авиационного транспорта (International Air Transport Association – IATA) пассажирские перевозки за 2015 г. В Европе увеличили международный трафик на 5%, по сравнению с 2014 г., способствующие пикапу потребительских расходов в еврозоне и умеренным повышением частоты полетов. Тем не менее, в последние месяцы 2015 г., международный трафик снизился, отчасти в результате ударов по Lufthansa, которая является флагманским авиоперевозчиком Германии и крупнейшим авиаконцерном Европы, включающего такие крупные авиакомпании как, Swiss International Airlines

и Austrian Airlines, а также закрытие частной российской авиакомпании Трансаэро [3; 5; 6].

В 2015 г. наблюдался небольшой спад в грузовых перевозках, на 0,1% по сравнению с 2014 г. Торговля, в частности экспорт, снизилась, что приводит к замедлению спроса на авиаперевозки. Однако тенденции увеличения импортных потоков должны способствовать поддержанию спроса на авиаперевозки в европейском регионе [3].

**Литература:** 1. Право Европейского Союза: учеб. пособие / С.Ю. Кашкин – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – 274 с.; 2. EUROSTAT [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> – Загл. с экрана; 3. IATA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iata.org/Pages/default.aspx> – Загл. с экрана; 4. Бабынина Л.О. Транспортная политика ЕС: проблемы и перспективы / Л.О. Бабынина // Европейский Союз: факты и комментарии, место издания ФГБУН Институт Европы РАН, Москва, том 80. – С. 47-49 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://istina.msu.ru/publications/article/12186261/>; 5. Deutsche Lufthansa [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lufthansa.com>; 6. Авиакомпания «Трансаэро» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.transaero.ru>.



УДК 314.15-044.57(6)

**Фам Тхи Зеу Хуен**  
**РОЛЬ АФРИКИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ**  
**МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.г.н., доц. Ханова Е.В.*

Миграция – это перемещение населения с целью изменения места жительства. Миграция может различаться по причинам (добровольная или вынужденная), типу (внешняя или внутренняя), виду (возвратная или безвозвратная), быть временной, с намерением вернуться в будущем, или постоянной. Возможен и случай, когда в момент отъезда мигранты еще не выбрали окончательно ни одну из этих альтернатив [1].

На перемещение людей оказывают воздействие факторы, как притягивающие людей в данную страну или регион, так и отталкивающие от поселения здесь. В качестве отталкивающих факторов могут выступать: невозможность получить постоянную работу, отсутствие благоприятных условий проживания, опасение беспорядков или преследования по расовым, религиозным или политическим причинам. Среди наиболее привлекательных факторов можно отметить: хорошие возможности устройства на работу, хорошее здравоохранение и благоприятные условия для

образования, общественный порядок и гражданские свободы; благоприятный климат [1].

В развитых государствах миграция играет важную роль и сегодня является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. Миграционные процессы характеризуются множеством спорных моментов, которые могут трактоваться одновременно как положительно так и отрицательно. Рассмотрим их более подробно, а также ее роль в изменении экономического положения людей.

1. Положительное влияние миграции [2]:

- благодаря ликвидации дефицита рабочей силы смягчаются проблемы занятости. Так, в последние годы из-за нехватки трудовых ресурсов во многих странах заметно тормозится рост экономики;

- повышение качества труда местного населения: за счет привлечения неквалифицированных трудящихся-мигрантов, жители страны могут быть задействованы в более высокоинтеллектуальных видах деятельности;

- низкая стоимость рабочей силы приезжих в конечном результате увеличивает конкурентоспособность выпускаемой продукции;

- увеличение доходной части бюджета благодаря увеличению количества поступлений от сборов и налогов;

- решение демографической проблемы;

- мигранты способствуют обогащению культуры принимающей страны новыми элементами, что приводит к развитию толерантности местного населения.

Однако, наравне с положительным влиянием, следует отметить и отрицательные моменты влияния миграции [2]:

- демпинг в сфере услуг и на рынке трудовых ресурсов, что приводит к снижению заработной платы местных работников;

- осложнение ситуации на рынке рабочей силы, усиление конкуренции за рабочие места;

- массовый приток мигрантов может спровоцировать рост безработицы в стране;

- массовые экономические (незаконные финансовые операции, контрабанда) и уголовные правонарушения;

- негативное отношение местных жителей к мигрантам в целом.

- большое скопление мигрантов могут попытаться навязать свою собственную культуру, категорически отрицая взгляды принимающей страны; это будет приводить к межэтническим конфликтам.

Наличие данных по общей численности международных мигрантов, их среднего возраста и происхождения существенно отличается по

регионам мира. Так, в Африке, 19% стран не имеют данных об общем количестве мигрантов, а 43% и 36% соответственно не имеют последних данных о среднем возрасте или происхождении мигрантов [3].

Существуют значительные различия в доли женщин среди всех международных мигрантов. Начиная с 2000 г. доля женщин-мигрантов выросла во всех основных регионах мира, за исключением Африки и Азии. За период с 2000 по 2015 гг. Африка имела очень выраженный рост мужчин-мигрантов (42%), при этом доля женщин-мигрантов выросла на 37% [3].

Во всем мире средний возраст мигрантов растет и в 2015 г. составил 39 лет (в 2000 г. средний возраст мигрантов составлял 38 лет). Самым высоким средним возрастом отличались мигранты из стран ОЭСР с высоким уровнем дохода (42 года). Возраст мигрантов из стран с высоким уровнем доходов, но которые не являются членами ОЭСР, составил 37 лет, из стран со средним уровнем дохода – 36 лет, из стран с низким уровнем дохода – 25 лет. Международные мигранты, живущие в Африке, были самым молодыми мигрантами в мире – их средний возраст составил 29 лет (2015 г.) [3].

Характерной чертой миграционных процессов современности является рост миграции между странами, входящими в один регион. В период с 2000 по 2015 гг., число международных мигрантов, которые остались в пределах своего региона увеличилось в Азии, Европе, Латинской Америке и Карибском бассейне, Океании. Мигранты из Африки предпочитают выезжать на пределы континента и предпринимают попытки устроить свою жизнь в Азии, Европе, Северной Америке и Океании. Период с 2000 по 2015 гг. характеризуется стремительным ростом так называемых «региональных миграционных коридоров». Азия является одним из наиболее быстро растущих направлений для мигрантов из Африки (ежегодно, количество мигрантов растет на 4,2%, что в абсолютных значениях составляет 2 млн. человек). Для мигрантов, направляющихся в Европу, одним из наиболее быстро растущих региональных коридоров была Африка (рост 3,2% в год или 0,5 млн. чел.) [3].

Стоит отметить, что в условиях нестабильности мировой экономики и усиления борьбы за сырьевые ресурсы, Африка в современном мире занимает с одной стороны роль одного из основных источников топливно-энергетического и уранового сырья мирового значения, а с другой стороны – источника рабочей силы с постепенным изменением качественного состава населения. В 2009 г. население Африки превысило 1 млрд. человек и продолжает расти самыми высокими темпами на планете. К



середине XXI века при сохранении нынешних тенденций на Африканском континенте будет проживать от 20 до 25% жителей планеты [4].

Сочетание «демографического пресса» и социально-экономической отсталости большинства африканских государств ведет к обострению и «выплескиванию» за пределы континента целого ряда экономических и гуманитарных проблем, решать которые приходится решать всему мировому сообществу.

**Литература:** 1. Экономика. Толковый словарь / Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 279 с.; 2. *ZagranDok.ru* [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://zagrandok.ru/vyezd/migraciya/plyusy-i-minusy-migracii.html>; 3. *International Migration Report 2015* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015\\_Highlights.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf); 4. Абрамова И.О. Ресурсный потенциал Африки в мировой экономике XXI века: автореф. дис.... докт. экон. наук: 08.00.14 / Ирина Олеговна Абрамова; Институт Африки РАН. – Москва, 2011. – 50 с.

\*\*\*

УДК 314.7.045 (6) / (ЕС)

**Ханова Е.В., Каримов О.В.**

## **ОБОСТРЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЖЕНЦЕВ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Европейский миграционный кризис возник в начале 2015 г. в связи с многократным увеличением потока беженцев и нелегальных мигрантов в Европейский Союз из стран Северной Африки, Ближнего Востока и Южной Азии и неготовностью ЕС к их приёму и распределению.

Данный миграционный кризис является крупнейшим в Европе со времён Второй мировой войны [1] – с января по сентябрь 2015 г. в государствах-членах ЕС было зарегистрировано более 700 тыс. чел., ищущих убежище [2].

Основными причинами возникновения миграционного движения являются экономическая, политическая и национально-правовая нестабильности. К ним относятся войны и вооружённые конфликты, дестабилизирующие ситуацию в регионах: Гражданская война в Ираке, гражданская война в Сирии, войны в Афганистане (2001-2014 гг. и 2015 г.), война в Ливии, военная операция против ИГИЛ, кризис в Сербии и в Косово, вооружённый конфликт на востоке Украины, религиозные столкновения в Нигерии, конфликты в Йемене и Пакистане. Непосред-

ственными причинами резкого увеличения числа беженцев в Европу 2015 г. являются:

- отсутствие перспектив: продолжающаяся гражданская война в Сирии, войны в Ираке и Афганистане [3] и другие препятствовали возвращению беженцев на родину, а заканчивающиеся собственные средства к существованию (беженцы не имеют права работать) вынудили людей покинуть лагеря в направлении стран Европы, в надежде на высокий уровень жизни в этих странах [4];

- ухудшение финансирования лагерей для беженцев в Турции, Ливане и Иордании и как следствие сокращение рациона питания беженцев, введение платы за использование воды и электричества. Отсутствие возможности посещения школ детям беженцев [5];

- расширение территорий, находящихся под контролем Исламского государства, что способствовало увеличению количества беженцев и переполнению и без того полных лагерей;

- вторая Гражданская война в Ливии, которая раньше сама по себе являлась целью прибытия мигрантов, вынудила многих беженцев из стран Северной Африки и самой Ливии сменить желаемую страну проживания на страну ЕС.

- открытие беженцами более безопасного маршрута через Средиземное море – Грецию, Македонию, далее ЕС, вместо старого маршрута через Средиземное море, Ливию, Италию [6].

На протяжении последних нескольких лет, в страны Европейского Союза из Африки и Ближнего Востока массово прибывают сотни тысяч беженцев и нелегальных мигрантов ежегодно, в основном, это граждане разорённых войной Сирии и Афганистана. Также среди вынужденных переселенцев жители Ирака, Пакистана, Эритреи, Нигерии, Гамбии, Судана, Сомали и Эфиопии. По данным Международной организации по миграции (МОМ) с начала 2015 г., только морским путём, в ЕС переместилось более 430 тыс. чел., из которых около 3 тыс. чел. утонуло [7].

Миграционные потоки из перечисленных стран добираются до ЕС двумя основными маршрутами: южным и восточным [8].

Под *южным маршрутом* понимается нелегальный миграционный поток из стран Северной Африки в Южную Европу, через Средиземное море, где главным направлением является Ливия – Италия, по нему в ЕС, с начала 2015 г., попало более 100 тыс. беженцев. Также незначительное число мигрантов переправляются из Туниса в Италию и из Алжира в Испанию. Южный маршрут является самым опасным, т.к. ненадежные лодки контрабандистов, которые используются беженцами в

качестве транспортного средства, регулярно тонут. В 2015 г. известно о 2620 утонувших, в 2014 г. погибло или пропало без вести 3,5 тыс. чел.

С января по август 2015 г. Министерство внутренних дел Италии зарегистрировало прибытие 116 тыс. чел., главным образом это беженцы из Эритреи (30708 чел.), Нигерии (15113 чел.), Сомали (8790 чел.), Судана (7126 чел.), Сирии (6710 чел.) и Гамбии (5514 чел.) [9]. По оценкам МОМ в период с января по сентябрь 2015 г. по южному маршруту в ЕС перебралось около 125 тыс. человек [7].

*Восточный маршрут* протекает через Турцию в Грецию и на сегодняшний день является основным. По нему в ЕС, на первое полугодие 2015 г. попало около 310 тыс. чел. или 70% вынужденных переселенцев, главным образом из Сирии, Афганистана, Пакистана и Ирака. В отличие от южного, восточный маршрут является относительно безопасным – за первое полугодие 2015 г. при переправке на греческие острова утонуло 103 беженца. По данным Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев (УВКБ) в 2014 г. число беженцев и мигрантов, прибывающих в Грецию по морю, составило 43,5 тыс. чел., что на 280% больше, чем в 2013 г. [10].

Проблема беженцев для Европы может иметь непредсказуемые последствия, в основе которых лежат следующие аспекты:

1. Почти весь поток беженцев, который пришел в Европу ментально не сопряжен с европейской культурой и традициями. Они не знают язык, местные обычаи, культуру, законы, правила и нормы поведения.

2. Образование беженцев либо отсутствует полностью, либо не соответствует европейским стандартам. Следовательно, интеграция в воспроизводственные экономические процессы в Европе невозможна. Страны Европы испытывают сильнейший экономический кризис и не способны обеспечить работой своих граждан.

3. Многие беженцы озлоблены из-за потери источника заработка, дома и т.д.

4. Необходимость содержания беженцев на территории стран Европы, обеспечивая им определенный социальный уровень без перспектив покрытия расходов в виду невозможности массового трудоустройства беженцев в современные корпоративные стандарты Европы.

5. Социокультурная изоляция беженцев вынудит создавать резервации для них, что в перспективе небезопасно прежде всего для европейских стран.

На современном этапе перед странами ЕС стоит проблема выработки общей миграционной политики, которая имеет не только экономическую

и гуманитарную составляющую, но в большей степени подвержена политическим разногласиями

**Литература:** 1. Европа переживает крупнейший миграционный кризис со времен II мировой войны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://radio-polsha.pl/6/137/Artykul/217350>; 2. Briefing European Parliamentary Research Service [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/551333/EPRS\\_BRI%282015%29551333\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/551333/EPRS_BRI%282015%29551333_EN.pdf); 3. Migration Policy Debates [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/migration/Is-this-refugee-crisis-different.pdf>; 4. Warum Flüchtlinge nach Europa kommen [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.unhcr.de/home/artikel/be170c36ad381019e5f0f71941cd9543/warum-fluechtlinge-nach-europa-kommen.html](http://www.unhcr.de/home/artikel/be170c36ad381019e5f0f71941cd9543/warum-fluechtlinge-nach-europa-kommen.html); 5. 8 причин миграционного кризиса в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2015/09/18/8-reasons-why-europes-refugee-crisis-is-happening-now/>; 6. Беженцы в Македонии: покинуть страну за 72 часа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dw.com/ru/беженцы-в-македонии-покинуть-страну-за-72-часа/a-18663554>; 7. The International Organization for Migration (IOM) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.iom.int](http://www.iom.int); 8. Геополитика: новости, статьи, аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://geo-politica.info/trafik-bezhentsev-v-evropeyskiy-soyuz-statistika-pogibshikh.html>; 9. Ministero Dell'Interno [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interno.gov.it/it>; 10. Office of the United Nations High Commissioner for Refugees [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unhcr.org/cgi-bin/texis/vtx/home>.

\*\*\*

УДК 339.9:330.341.1(520)

Цовма Є.В.

## ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЯПОНІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЗНАЬ, ТЕХНОЛОГІЙ І СУСПІЛЬСТВА

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

У вивченні світового досвіду управління економікою особливий інтерес становить проблема науково-технічного розвитку. Відомо, що визначальною рушійною силою прогресу техніки в розвинених країнах є конкуренція. Досвід деяких розвинених країн свідчить, що держава тримає найважливіші напрямки науково-технічної політики під контролем і безпосереднім впливом.

Так, в Японії чітко відпрацьовано механізм вибору визначальних напрямків економічної та науково-технічної політики. Це єдина країна з розвинених капіталістичних, яка застосовує принцип галузевої координації й вибору галузевих пріоритетів у державному регулюванні ринкової економіки.

Процес підтримки галузі, що формується, розпочинається в міністерстві з обстеження її стану, визначення перспектив і потреб у ресурсах, захисту від іноземної конкуренції і т. ін. Якщо йдеться про допомогу в частковому згортанні неперспективної галузі, то визначаються конкретні нерентабельні виробництва, що входять до її складу. Потім міністерство оголошує галузь стратегічно важливою з погляду розгортання, модернізації, «розчищення» галузевої структури і добивається від Кабінету міністрів прав і пільг для неї аж до внесення до парламенту відповідного законопроекту.

Закон про тимчасові заходи щодо підтримки певної галузі дає змогу міністерству спільно з галузевими асоціаціями розробляти і реалізовувати галузеві програми. При цьому безпосередня координація діяльності фірм, наприклад узгодження між ними обсягів випуску продукції, планів капіталовкладень, введення в дію нових потужностей, демонтаж устаткування, погоджується з Комісією зі справедливих угод і підлягає контролю з її боку.

Становить інтерес система регулювання науково-технічного прогресу в Японії на всіх рівнях – від державного до приватних підприємств. Розробляючи визначальні принципи науково-технічної політики, уряд і діловий світ спираються на широку мережу консультативних органів, науково-дослідних установ, думку вчених і спеціалістів, представників громадськості та засобів масової інформації.

При канцелярії прем'єр-міністра діє Управління з науки і техніки. Це виконавчий орган, який здійснює науково-технічну політику уряду Японії. Під його егідою працює 14 спеціалізованих державних науково-дослідних інститутів і наукових центрів, які покликані вивчати найгостріші проблеми науково-технічного розвитку в країні і надавати допомогу урядовим установам щодо розробки підходів до їх розв'язання [1].

Розмір бюджетів кожної галузі «Стратегічних науково-дослідних задач» сильно відрізняється так само як і їх ступінь зростання. Найбільше і найпоспідовніше зростання спостерігалось в «клінічних та трансляційних дослідженнях», що являється основним пріоритетним питанням в галузі охорони здоров'я і є пріоритетним процесом що веде до Третього Базового Плану. Розробка бюджету для Стратегічних науково-технічних задач для всіх 8 основних галузей. Декілька задач мають дуже обмежені бюджети, мабуть через те, що кількість задач занадто велика, що задачі повинні виконуватись з більшим зусиллям.

Серед Стратегічних Задач є п'ять, що називаються Національними Вирішальними Технологіями:

- Суперкомп'ютер наступного покоління (РПСНТ);
- Система спостереження за океаном та Землею (Навколишнє середовище, охорона здоров'я, недосліджені території);
- Система космічного транспортування (недосліджені території);
- Рентген лазер на вільних електронах (Нанотехнології/Матеріали);
- Швидкий ядерний реактор-розмножувач, циклічні технології (енергетика).

Вони розподілені між 6 основними галузями (окрім охорони здоров'я та промисловості). У 2008 фінансовому році бюджет Національних Вирішальних Технологій прирівнювався до 48% загального бюджету 6 основних галузей.

На сьогоднішній момент конвергенція стандартів фінансової звітності, за основу для якої обрано Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), триває, проте, нез'ясованою залишається її якість. Існують побоювання, що конвергенція перетворилася на приєднання [2].

Таблиця 1

Процес конвергенції МСФЗ РМСБО з США, Японією та Бразилією

	США	Японія	Бразилія
Національні органи регулювання	Рада зі стандартів фінансового обліку США (FASB)	Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ)	Бразильська Федеральна рада з бухгалтерського обліку (CFC) і Бразильський комітет зі стандартів бухгалтерського обліку (CPC)
Формалізація домовленостей	Меморандум про розуміння	Токійська угода	Меморандум про розуміння
Дата формалізації домовленостей	Вересень 2002 року. Оновлення: вересень 2008 р., листопад 2009 р.	Серпень 2007 року	Січень 2010 року
Тип конвергенції	Постандартна	Постандартна	Постандартна
Орієнтовна дата повної конвергенції стандартів	Червень 2011 року	Червень 2011 року	Кінець 2011 року

РМСБО та Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ) працюють у напрямку конвергенції МСФЗ та GAAP Японії з 2005 року. Ця робота була формалізована у 2007 року так званою Токійською угодою. У грудні 2009 року Агентство з фінансових послуг Японії (FSA) дозволило певним вітчизняним компаніям застосовувати МСФЗ для фінансового року, що починається на або після 31 березня 2010 року.

Токійською угодою було визначено 2008 рік як базовий для усунення основних відмінностей між МСФЗ та GAAP Японії з наміром усунути відмінності, що залишилися до 30 червня 2011 року.

В червні 2009 року Комітет з бухгалтерського обліку (BAC), основний консультаційний орган Агентства з фінансових послуг (FSA), затвердив проміжну доповідь – Застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Японії [3]. А у 2013 році критерії були розширені, це призвело до того, що практично всі публічні та не публічні компанії, які складають фінансову звітність для цілей виходу на біржу, можуть застосовувати МСФЗ [4].

Число японських підприємств, які добровільно ввели або мають намір ввести МСФЗ, досягло шістдесяти семи. (станом на лютий 2015 року, згідно з даними Токійської фондової біржі) [5].

Можна зробити висновок, що поєднання міністерств у реалізації пріоритетних науково-технічних задач відрізняється між галузями. В галузі Енергетики та Промисловості в більшій чи меншій частині все фінансування передбачено Міністерством освіти, культури, спорту науки та технології чи Міністерством економічного розвитку та торгівлі. Тому можна зробити висновок, що немає особливої необхідності координації в цих областях.

У зв'язку з глобалізацією світової економіки в світі стали більш частіші прояви конвергенції в багатьох галузях науки. В Японії конвергенція в фінансовій звітності взяла за основу МСФЗ в наслідок чого за десять років почав проявлятися результат цих впроваджень.

**Література:** 1. Державне регулювання економіки [Текст]: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. / Стеченко Д.М. – К., 2006. – 262 с.; 2. [http://www.grips.ac.jp/jp/faculty/profiles/nagano2\\_Priority\\_setting\\_in\\_Japanese\\_Research\\_and\\_Innovation\\_Policy\\_VINNOVA.pdf](http://www.grips.ac.jp/jp/faculty/profiles/nagano2_Priority_setting_in_Japanese_Research_and_Innovation_Policy_VINNOVA.pdf); 3. *Application of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Japan (Summary)* [Електронний ресурс] // Financial services agency of Japan. – Режим доступу: <http://www.fsa.go.jp/en/news/2009/20090612-3/01.pdf>; 4. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/by/Documents/audit/IFRS-in-the-pocket-ru.pdf>; 5. *Современный взгляд на Японию* [Електронний ресурс]: *Международные стандарты финансовой отчётности: насколько сильна позиция Японии?* - Режим доступу: <http://www.nippon.com/ru/currents/d00152/?pnum=1>



Чавалах О.І.

## СТАН ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УКРАЇНО-ЧЕСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.г.н., доц. Черномаз П.О.*

Однією з найрозвиненіших форм міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля. Зовнішня торгівля кожної країни відіграє надзвичайно важливу роль в національній економіці, вона є джерелом іноземної валюти та наповнення держбюджету, засобом інтеграції країни в систему світового господарства. Глобалізація ринків світової торгівлі та розвиток міжнародної кооперації обумовлюють все більший взаємозв'язок зовнішньої торгівлі та внутрішньої економіки.

Україна володіє великим експортним потенціалом, який все ще на стадії свого повномірного розкриття. Європейський Союз є торговельним і впливовим партнером України. Відносини між ними характеризуються широким спектром зв'язків. Чеська Республіка відіграє важливу роль у торговельних відносинах України в Центральній Європі, що зумовлено, передусім, членством ЧР в ЄС, НАТО та Вишеградській групі, широкими можливостями співробітництва в політичній та економічній сферах [1].

У 2014 р. двосторонній обіг товарів і послуг між Україною та ЧР склав за даними Держстату України 1577,68 млн. дол. США. При цьому експорт за цей період склав 848,53 млн. дол. США і зменшився за цей період на 5,8%, а імпорт товарів і послуг з ЧР в Україну протягом 2014 р. склав 729,15 млн. дол. США і зменшився порівняно з 2013 р. на 31,1%. Позитивне для України сальдо склало 119,38 млн. дол. США.

Таблиця 1

Основні статті експорту України до Чехії в 2014 р.

Товарна стаття експорту	Обсяг експорту, тис. дол. США	Питома вага, % до загального обсягу
Руди, шлаки і зола	375394,5	48,6
Чорні метали	83660,9	10,8
Електричні машини	137224,9	17,8
Деревина, вироби з деревини	26108,8	3,4

Джерело: [3, с. 158]

Згідно з даними Держстату України, у I півріччі 2015 р. продовжились негативні тенденції скорочення обсягів як українського експорту, так і чеського імпорту, що спричинило протягом січня-червня 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. скорочення обсягів обігу това-



рів на 39,4% – з 314,10 млн. дол. США до 482,13 млн. дол. США. Позитивне для України сальдо склало 49,39 млн. дол. США [2].

Товарна структура експорту України до Чехії налічує 68 статей, проте основним з них є чотири, які наведено у табл. 1.

Слід зазначити, що в структурі українського експорту до Чехії переважають сировинні товари з малою доданою вартістю. Так, протягом 2014 р. руди та концентрати залізни, паливо мінеральне, чорні метали, алюміній, деревина складали близько 68% всього українського експорту до Чеської Республіки, а у 2013 р. – 74%.

Щодо імпорту в Україну з Чехії, то у 2014 р. налічувалася 81 товарна стаття. Основні з них наведено у табл. 2. Як можна побачити з наведених даних, в імпорті чеських товарів до України переважають товари з великою доданою вартістю.

Отже, товарний обмін між Україною та Чехією не є еквівалентним за своєю структурою. Остання має перевагу, оскільки постачає продукцію більшого ступеня обробки та, відповідно, вищу за вартістю.

Таблиця 2

Основні статті імпорту до України з Чехії у 2014 р.

Товарна стаття імпорту	Обсяг імпорту, тис. дол. США	Питома вага, % до загального обсягу
Пластмаси, полімери	76502,3	11,1
Реактори, ядерні котли	139492,3	20,3
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	80433,7	11,7
Електричні машини	97432,1	14,2

Джерело: [3, с.158]

Торгівля послугами між Україною та Чехією також характеризується активністю та широтою галузей. У 2014 експорт послуг з України до Чехії склав 77017,6 тис. дол. США, імпорт в Україну – 45803,7 тис. дол. США, позитивне сальдо – 31213,9 тис. дол. США. Основні види послуг, що експортувалися з України в Чехію у 2014 подано в табл. 3.

Таблиця 3

Основні види експортних послуг з України до Чехії в 2014 р.

Вид експортної послуги	Обсяг експорту, тис. дол. США	Питома вага, % до загального обсягу
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	23771,0	30,9
Транспортні послуги	26132,4	33,9
Послуги у сфері комунікацій, комп'ютерні та інформаційні	9216,9	12,0
Ділові послуги	11467,0	14,9

Джерело: [3, с. 247]

Основні види послуг, що імпортувалися до України з Чехії подано в табл. 4.

Таблиця 4

Основні види послуг, що імпортувалися Україною з Чехії у 2014 р.

Вид імпортової послуги	Обсяг імпорту, тис. дол. США	Питома вага, % до загального обсягу
Транспортні послуги	10789,2	23,6
Телекомунікаційні послуги	7701,9	16,8
Ділові послуги	11424,6	24,9

Джерело: [3, с. 247].

Аналізуючи наявні данні, можна сказати, що українсько-чеські торговельні відносини мають реальну перспективу перетворитися в майбутньому на справді ефективне партнерство, однаково вигідне для обох країн, проте це можливо за умови вирішення деяких проблемних питань, а також стабільного економічного та політичного стану сторін. Проблемними для України і надалі залишаються питання корупції та низької конкурентоспроможності українських товарів. Тому пріоритетним для нашої країни сьогодні має бути стабілізація внутрішніх процесів, що покращить інвестиційну привабливість України і відкриє можливість значного підвищення якості вітчизняної продукції.

Українсько-чеські двосторонні відносини на сучасному етапі потребують оновлення з огляду на зміни, які відбуваються. Чеська зовнішньополітична активність на українському напрямку зосереджуватиметься в площинах підтримки європейської інтеграції та підтримки демократичних процесів і програм розвитку країни. Одним з ключових аспектів співробітництва України та Чехії сьогодні можуть стати реалізація спільних проектів та співробітництво у сфері енергетики (зокрема участь чеських підприємств у модернізації газотранспортної системи України).

**Література:** 1. Міністерство закордонних справ України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/bilateral-cooperation/european-countries>; 2. Державна служба статистики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>; 3. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2014 році: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 269 с.

\*\*\*

Чала О.І.

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ  
УКРАЇНИ ТА СЛОВАЧЧИНИ*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гасім Салах*

Двостороння торгівля та інвестиційна співпраця є одними із головних чинників розвитку відносин між Україною та Словаччиною [1].

За даними 2014 року, Словацька Республіка займає 13-те місце за обсягами двосторонньої торгівлі товарами і послугами між Україною та країнами Європи з питомою вагою 2,8%. Її обсяг становив 1 млрд. 183,9 млн. дол. США, що на 20% менше 2013 року, експорт з України до Словаччини склав 711,5 млн. дол. і скоротився на 10,8%, імпорт зі Словаччини становив 472,4 млн. дол. і зменшився на 30,8%. Для України позитивне сальдо складало 239,1 млн. дол. [3].

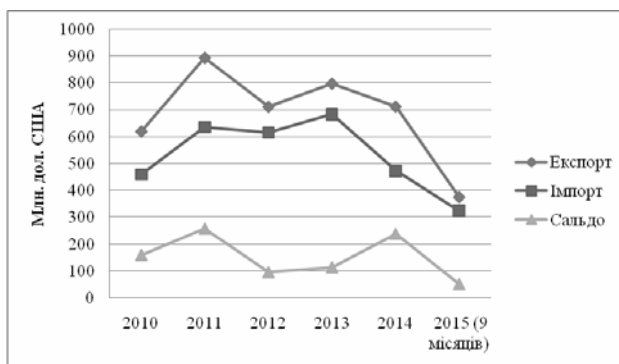


Рис. 1. Динаміка двосторонньої торгівлі товарами та послугами між Україною та Словаччиною.

Побудовано за даними [2].

За 9 місяців 2015 року обсяги двосторонньої торгівлі склали 696,8 млн. дол. США, при цьому експорт товарів і послуг з України склав 373,7 млн. дол., а імпорт зі Словаччини склав 323,1 млн. дол., сальдо для України є позитивним – 50,6 млн. дол. [2, 3].

Двостороння торгівля товарами за 2014 рік склала 1 млрд. 97,4 млн. дол. США і зменшилась порівняно з 2013 на 21,6%, експорт товарів до Словаччини склав 670,6 млн. дол. і скоротився на 10,3%, імпорт словацьких товарів в Україну становив 426,8 млн. дол., зменшившись на 34,6%. Україна за цей період мала позитивне сальдо 243,8 млн. дол. [3].

У 2014 році у товарній структурі українського експорту головними групами були: руди, шлаки і зола – 271046,0 тис. дол. США (40,4%), чорні метали – 106433,2 тис. дол. (15,9%), мінеральні палива, нафта і продукти її перегонки – 73646,1 тис. дол. (11,0%), електричні машини – 71199,0 тис. дол. (10,6%) та деревина і вироби із неї – 35913,3 тис. дол. (5,4%). Значно меншу частку експорту склали поставки ядерних реакторів, котлів, машин (2,9%), одягу і текстилю (2,0%), алюмінію і виробів з нього (1,6%), пластмас і полімерних матеріалів (1,2%), приладів і оптичних і фотографічних апаратів (1,2%), органічних хімічних сполук (0,8%), готових текстильних виробів крім одягу (0,8%), каучуку і гуми (0,7%), молока, молочних продуктів, яйця птиці, натуральний мед (0,6%), продуктів неорганічної хімії (0,6%) і виробів з чорних металів (0,6%) [2, 3].

Із такої структури можемо бачити, що 72,7% експорту до Словаччини складає продукція добувної промисловості і товари із невисокою доданою вартістю. Така структура експорту не забезпечує високу ефективність зовнішньої торгівлі порівняно з європейськими країнами.

Стосовно товарної структури імпорту зі Словаччини, головними групами були чорні метали – 63613,6 тис. дол. США (14,9%), засоби наземного транспорту крім залізничного – 59979,8 тис. дол. (14,1%), реактори ядерні, котли та машини – 46382,9 тис. дол. (10,9%), пластмаси та полімерні матеріали – 40128,5 тис. дол. (9,4%), сіль, сірка, землі та каміння – 33730,1 тис. дол. (7,9%). Трохи менші частки мали папір і картон (5,6%), електричні машини (5,5%), фармацевтична продукція (5,0%), хімічна продукція (4,1%), каучук і гума (2,7%), ефірні олії (2,5%), прилади і оптичні і фотографічні апарати (1,6%), вироби з каменю, гіпсу і цементу (1,6%) [2, 3].

Аналізуючи товарну структуру імпорту зі Словаччини, можемо дійти висновку, що вона є більш диверсифікованою. При цьому частка продукції добувної промисловості і продукції із низькою доданою вартістю є нижчою ніж в експорті України.

Говорячи про двосторонню торгівлю послугами, у 2014 році обсяг склав 86,5 млн. дол. США і зріс порівняно з 2013 на 7,1%, експорт послуг до Словацької Республіки склав 40,9 млн. дол. США і скоротився на 18,4%, імпорт словацьких послуг склав 45,6 млн. дол. США та зріс на 148,1%. Від'ємне сальдо для України склало 4,7 млн. дол. США [2, 3].

На тлі незначного скорочення загального обсягу експорту послуг, відбулися зміни в його структурі. Транспортні послуги (68%), переробка матеріальних ресурсів (9,2%), послуги у сфері телекомунікацій та ІТ (8,5%), ділові послуги (6,5%), ремонт і обслуговування транспортних засобів (4,9%) переважали у структурі експорту послуг у 2014 році [3].

У 2014 році відбулось різке збільшення експорту послуг із переробки матеріальних ресурсів – 3800,3 млн. дол. США. З одного боку, у нинішніх нестабільних умовах, це позитивна тенденція, з іншого – ця категорія послуг створює найнижчу додану вартість. Відбулося збільшення експорту транспортних послуг – 28171,5 млн. дол., роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності – 41,7 млн. дол. і послуг в сфері телекомунікації та ІТ – 3531,2 млн. дол. [2, 3].

Ці послуги включають численні види транспортних послуг, роялті, ліцензійні платежі, франшизи, ІТ-послуги, ІТ-аутсорсинг та інші, що є важливою частиною розвинених економік, це дає позитивні прогнози.

У словацькому імпорті послуг, основними категоріями були транспортні (68,6%), послуги в сфері телекомунікацій та ІТ (10,1%), ділові послуги (10,1%), послуги, пов'язані з подорожами (5,2%), ремонт і технічне обслуговування транспортних засобів (2,6%). Найбільше зростання було в транспортних послугах – 31528,7 млн. дол. США, будівництві – 191,4 млн. дол., страхових послугах – 116,3 млн. дол., послугах в сфері телекомунікації та ІТ – 4646,8 млн. дол. [2, 3].

Збільшення в цих категоріях можна пояснити тим, що українські компанії та приватні особи вважають словацьких постачальників послуг більш надійними в поточній економічній і політичній ситуації в Україні.

Щодо співпраці в інвестиційній сфері, ситуація наступна. Словацькі прямі інвестиції склали 75,1 млн. дол. США в 2014 році, що становить 0,2% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Більшість інвестицій були в транспортну сферу (41,1%), складське господарство, поштові та кур'єрські послуги (22,8%), сільське господарство (17,8%). Прямі інвестиції з України в словацьку економіку були в оптову і роздрібну торгівлю та ремонт автомобілів. Дані про українські прямі інвестиції є конфіденційними згідно законодавства [3].

Співпраця в торгово-економічній сфері між Україною і Словаччиною перебуває під впливом економічної нестабільності в Україні. Зовнішня торгівля та інвестиції між країнами не є масштабними. Але створення нових органів співробітництва, спільних проектів і впровадження стандартів якості ЄС може істотно покращити економічну співпрацю.

**Література:** 1. Семенович А. Розвиток українсько-словацьких відносин на сучасному етапі / А. Семенович // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2013. – С. 147-155; 2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 3. Торговельне та інвестиційне співробітництво України зі Словацькою Республікою [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://slovakia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sk/trade>.

**Чан Нгок Тионг Ві**  
**КИТАЙСЬКА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ:**  
**ОСОБЛИВОСТІ І НАСЛІДКИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

Виникнувши в 1949 р., сучасна Китайська Народна Республіка пройшла через ряд драматичних етапів у своїй історії, включаючи руйнівну «культурну революцію», щоб в кінці 1970-х рр. розпочати внутрішні соціально-економічні реформи, які на початку 2000-х рр. вивели країну на траєкторію одного з лідерів світового економічного розвитку. Стрімке економічне зростання Китаю, його прискорена інтеграція в світову економіку і, як наслідок, сьогодення і майбутнє вплив на міжнародні відносини зробили аналіз ролі КНР у світовій політиці та економіці в останні роки дуже актуальною дослідною темою. Китай змінює світову конфігурацію співвідношення сил, що склалася політичну та економічну ієрархію країн. У нашій країні Китай сприймається майже виключно як країна, надзвичайно вдало проводить ринкові реформи і демонструє видатний приклад динамічного розвитку. Враховуючи зростання впливу Китаю на міжнародній арені, а також його істотний вплив на розвиток світової економіки, можна стверджувати про актуальність теми роботи. Посилення ролі країн Азії, а особливо, Китаю у світовому господарстві не може залишитись поза увагою. Китайська економіка стає потенційним лідером на світовій арені та має доволі значний вплив як на окремі країни, так і на світове господарство в цілому. Тому, зважаючи на недостатнє дослідження даної теми, необхідно говорити про її актуальність в сучасних умовах зростання китайської економіки та поширення її впливу на інші країни світу.

КНР – одна з великих світових держав. Країна входить до ядерного клубу, запускає космічні апарати, є постійним членом Ради Безпеки ООН. Китай забезпечений величезними ресурсами. Кожна п'ята людина на Землі – китаєць. Китай є найбільшим у світі виробником зерна, м'яса, овочів і фруктів, олова, вугілля, бавовни. Крім того, КНР входить в п'ятірку найбільших світових виробників свинцю, цинку, алюмінію, нікелю і деревини. На території КНР ведеться видобуток нафти, газу, рідкоземельних металів (молібден, ванадій, сурма), урану. Китай займає перше місце у світі за розміром гідроенергетичних ресурсів. Економічна система КНР своєрідна тим, що являє собою ринкові відносини під конт-

ролем комуністичної партії. Незважаючи на таку державну ідеологію, Китай є одним з лідерів за темпами економічного зростання. В даний час за деякими оцінками економіка КНР складає 45% економіки США.

Тим не менш зарахувати Китай до країн Великої Сімки поки передчасно. КНР відчуває нестачу власних технічних і фінансових можливостей для модернізації національної економіки. Характерними рисами моделі економічного розвитку КНР аж до кінця 1990-х років були дві особливості: високі темпи розвитку, переважно екстенсивний характер економічного зростання.

Результати економічного зростання «нових індустріальних країн» вражають, особливо якщо врахувати термін, протягом якого вони досягнуті. Але саме це бурхливе зростання азійських НІК спричинило у 1997 р. виникнення кризових явищ, передовсім у фінансово-кредитній сфері. Зазначена криза почалася в Індонезії, де вона проходила найважче. Пізніше вона продовжилася у Таїланді, Малайзії, Південній Кореї та трохи меншою мірою у Тайвані й Гонконзі. У другій половині 1998 р. це явище в економічній літературі отримало назву «обвал фінансових ринків Азії». Криза зачепила не лише фінансову сферу. За перші 7 місяців 1998 р. обсяг промислового виробництва у Таїланді впав на 21%, у Малайзії за 1-й квартал 1998 р. цей показник зменшився на 2% порівняно з аналогічним періодом у 1997 р. В Індонезії падіння ВВП за перший квартал 1998 р. становило 8%, національна валюта країни -- рупія втратила до цього часу 80% своєї вартості стосовно долара, в кінці року інфляція становила 85%. У країні спостерігається значне зниження реальних доходів. Кількість населення, що є бідним (у місті це люди з доходами менш ніж 15 дол. США у місяць на людину, у селі -- менше за 12 дол. на людину), зросла з 11% від загальної кількості, як це було до кризи, до майже 50%. Механізм, який пояснює причини виникнення кризи загалом з незначними відхиленнями по країнах, описує така схема: значне економічне зростання економік Південно-Східної Азії супроводжувалося ще значнішим збільшенням позик [4, с. 4].

Протягом останніх 32 років середньорічні темпи зростання китайської економіки становили 10% – небувалі за світовими мірками, що сприяло підвищенню рівня добробуту населення, збільшенню середнього класу країни. Сьогодні число китайців із річним прибутком понад 17 тис дол. в рік перевищує 100 млн чол., а 625 млн чол. забули про злидні. Китай займає друге місце в світі (після США) за кількістю мільйонерів, кількість яких перевищила 1 млн чол, а мільярдерів – збільшилася вдвічі з 130 чол. в 2009 р. до 271 чол. в 2010 р. Водночас нижче межі

бідності (1 дол. на день) в країні мешкає 128 млн чол., а мільйони робітників і селян на заході Китаю заробляють лише 50-100 дол. на місяць. Середня тривалість життя в КНР за період з 1981 по 2009 рік збільшилася з 68 до 73,5 років.

Китайська модель розвитку продемонструвала свою високу ефективність і результативність, зберігши високі темпи зростання навіть під час світової кризи. Китай називає свій нинішній економічний лад «будівництвом соціалізму з китайською специфікою», проте близько 70% ВВП країни забезпечується приватними підприємствами. Разом із тим держава контролює практично всі основні галузі промисловості та банки. При цьому ступінь такого контролю широко варіюється: від повного володіння енергетичними та телекомунікаційними підприємствами; секторальної участі в авіаційній і суднобудівній галузях, а також у сфері страхування, транспорту та ЗМІ; до часткового контролю в машинобудуванні, металургії, будівництві й розвитку інформаційних технологій [5; с. 108].

Зовнішньоекономічний вплив Китаю проявляється переважно через міжнародну торгівлю товарами. За даними СОТ, в 2011 р. КНР стала головним світовим експортером товарів з часткою в світовому експорті 9,6%. Китай є другим у світі імпортером товарів (частка КНР у світовому імпорті в 2011 р. склала 7,9%) [2, с. 174].

За останні кілька років для більшості країн Європи, Азії, Америки і Африки Китай став одним з головних торговельних партнерів. У світовій торгівлі послугами частка Китаю поки незначна (менше 3%). В інвестиційній сфері підвищення ролі Китаю полягає в залученні іноземних інвестицій. В 2011 році Китай залучив 5,5% світових інвестицій (5-е місце). Разом з тим, в останні роки китайські корпорації стають все більш потужними і впливовими у світі. У 2011 р. в рейтинг Fortune Global-500 увійшли вже 54 китайські корпорації, в тому числі – у першу десятку. Завдяки позитивному сальдо платіжного балансу Китай накопичив значні валютні резерви (в основному в доларах і американських облігаціях), які стали символом економічної сили КНР [2, с. 174].

**Література:** 1. Peerenboom R. *China modernizes: The threat to the west or model for the rest?* [Текст] – Oxford university press, 2007. – 406 p. – ISBN 978-0-19-920834-0; 2. Huang Y. *Capitalism with Chinese characteristics: Entrepreneurship and the State.* [Текст] – Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – 348 p. – ISBN 978-0-521-89810-2; 3. World Statistics Research [Electronic resource]. – Access mode: <http://worldstat.org/>; 4. Lu Jianren. *A New Asian Alliance* // *Beijing Review*. – 2010. – №3. – p.4.





**Черномаз П.О., Заводов О.В.**  
**СТАН ТА МОЖЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ**  
**ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Постановка проблеми. Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується дедалі більшим залученням нашої країни до існуючої системи світогосподарських зв'язків. Ефективне функціонування економіки жодної країни не може відбуватися без розвинутої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Інтеграція національної економіки в систему світових господарських процесів сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів. Сучасні економічні відносини України з зовнішнім світом знаходяться у стані переходу від старої системи організації зовнішньоекономічних зв'язків, орієнтованої переважно на експорт сировини, до нової, пов'язаної з пошуком шляхів ефективного інтегрування у світову спільноту, зі встановленням сталих торговельних зв'язків з іншими країнами, із забезпеченням надійного захисту своїх національних інтересів в умовах швидкозмінюваного зовнішнього середовища.

Україна має великий природний, людський та науково-технічний потенціал, що приваблює до неї іноземних інвесторів та потенційних партнерів. Проте відсутність досвіду застосування всіх сучасних засобів регулювання зовнішньоекономічних відносин ще не дозволяє Україні стати рівноправною учасницею світового співтовариства.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню кола проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності України присвячені роботи таких вчених, як: А. Голіков, С. Стецюк, Л. Ковалевський, В. Поліванов, І. Бураковський, А. Мазаракі, Л. Кутідзе, Ю. Верланов, Н. Осадча, О. Школьний, І. Орлик, В. Мовчан, М. Скрипник, Т. Мельник, Л. Івашова, Н. Резнікова та ін.

Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності є предметом наукових інтересів також і зарубіжних вчених, таких як В. Глаштеттер, Р. Хенцлер, Д. Лефевр, М. Портер та ін. Зокрема, Р. Хенцлер вважав, що стимулювання експорту – це система засобів та заходів, спрямованих на допомогу експортним галузям щодо налагодження відносин із закордонними партнерами та реалізації більшої кількості експортних замовлень на іноземних ринках збуту [1].

Однак проблема активізації зовнішньої торгівлі України залишається відкритою і потребує аналізу, необхідно провести додаткові дослідження задля її ефективного вирішення.

Метою цієї публікації є визначення сучасного стану та можливостей вдосконалення зовнішньої торгівлі України.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність є досить важливим предметом активності як вітчизняних, так і іноземних суб'єктів господарювання. Зовнішня торгівля надає можливість країнам спеціалізуватися на тих видах діяльності, в яких вони володіють порівняльними перевагами щодо інших країн, мобілізує вітчизняних виробників, передбачає підвищення продуктивності праці. На ефективність зовнішньої торгівлі впливає політика країни щодо умов її реалізації та використаних інструментів регулювання.

Розглядаючи процес інтеграції України в світову економіку, відзначимо, що він виявився болісним і затяжним. Країна залишається експортером переважно сировини, напівфабрикатів та продуктів харчування. Серед переваг української економіки можна виділити те, що Україна знаходиться в центрі Європи, на перетині багатьох транспортних шляхів. Позитивним є також наявність кадрів з високим рівнем освіти і професійною підготовкою, достатня кількість корисних копалин, значні природно-рекреаційні ресурси. Але на фоні переваг є багато проблем, серед яких: неефективна структура економічної системи, невідповідна якість управління, низький рівень душевого ВВП, корумпованість влади, бюрократизація, значний зовнішній борг, відсутність стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому та паливно-енергетичному комплексах країни, однак використовується він, на жаль, недостатньо і вкрай неефективно.

Аналізуючи обсяг зовнішньої торгівлі України товарами за 2015 рік [2], можна побачити, що експорт товарів склав 38134,8 млн. доларів США (порівняно з 2014 роком зменшився на 29,3%), а імпорт – 37502,2 млн. доларів США (зменшився на 31,1%).

Якщо розглянути товарну структуру експорту в 2015 році (табл. 1), то у загальному обсязі експорту товарів порівняно з відповідним періодом 2014 року частка зернових культур збільшилася від 12,1 до 15,9%, жирів та олій тваринного або рослинного походження – від 7,1 до 8,7%, електричних машин – від 5,0 до 5,2%, насіння і плодів олійних рослин – від 3,1 до 3,9%, добрив – від 1,3 до 1,4% та продукції неорганічної хімії – від

2,2 до 2,5%. Однак зменшилась частина мінерального палива, нафти і продуктів її перегонки – від 3,7 до 1,3%, залізничного транспорту – від 1,6 до 0,6%, виробів із чорного металу – від 3,1 до 2,4%, руд, шлаку і золи – від 6,4 до 5,3 за підсумками 2015 року лідируючі позиції в структурі експорту товарів України належать агропромислому комплексу (частка експорту складає 38,3%), металургії (24,8%), машинобудуванню (12,5%), виробництву мінеральних продуктів (8,1%) та хімічній промисловості разом з виробництвом пластмас (6,7%). Порівняно з 2014 роком відбулося зменшення обсягів експорту всіх вищевказаних галузей, що негативно позначилося на економіці України.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика товарної структури  
зовнішньої торгівлі України за 2014-2015 рр.

Продукти	Експорт (млн.дол. США)		Імпорт (млн.дол. США)	
	Частка в загальному обсязі, % (2014 р.)	Частка в загальному обсязі, % (2015 р.)	Частка в загальному обсязі, % (2014 р.)	Частка в загальному обсязі, % (2015 р.)
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі				
Продукти тваринного походження	1,9	2,2	2,1	1,5
Продукти рослинного походження	16,2	20,9	3,7	3,1
Олії або жири (тваринного/ рослинного походження)	7,1	8,7	0,6	0,5
Готові харчові продукти	5,7	6,5	4,8	4,3
Мінеральні продукти	11,3	8,1	29,6	31,2
Продукція хімічної промисловості	5,7	5,6	12,5	13,3
Пластмаси та полімерні матеріали	1,1	1,1	6,7	7,1
Шкіра	0,3	0,3	0,4	0,4
Деревина і вироби з деревини	2,3	2,9	0,5	0,4
Маса з деревини або інших волокнистих / целюлозних матеріалів	1,8	1,6	2,4	2,3
Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,5	1,7	3,5	3,8
Взуття та головні убори	0,4	0,4	0,8	0,7
Вироби з каменю / гіпсу / цементу	0,9	0,9	1,5	1,4
Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,3	0,2	0,5	0,2

Продовження таблиці 1

Продукти	Експорт (млн.дол. США)		Імпорт (млн.дол. США)	
Недорогоцінні метали та вироби з них	28,3	24,8	6,1	5,3
Автомобілі, обладнання та механізми, електрообладнання	10,5	10,3	16,0	16,7
Засоби наземного / повітряного / водного транспорту	2,7	1,8	4,9	4,7
Оптичні прилади і фотоапарати	0,4	0,4	1,2	1,2
Різні промислові товари	1,4	1,4	1,7	1,4
Твори мистецтва	0,0	0,0	0,0	0,0
Товари, які придбані в портах	0,0	0,0	0,5	0,5

Складено авторами на основі [2]

Товарна структура імпорту України показує перш за все енергозалежність країни, оскільки поставки палива посідають перше місце (частка імпорту мінеральних продуктів – 31,2%). Також Україна залежить від поставок продукції з високою доданою вартістю – машинобудування (22,6% імпорту) та хімічної (в тому числі фармацевтичної) промисловості разом з виробництвом пластмас (20,4% імпорту).

Як можна спостерігати, причиною низької ефективності зовнішньої торгівлі України є непрогресивна товарна структура експорту, оскільки майже 3/4 її становлять сировина та продукти первинної обробки, а питома вага таких наукоємних продуктів, як літальні апарати та судна, не перевищує 1%, що не відповідає сучасним світовим тенденціям. Водночас основою імпорту є високотехнологічна високовартісна продукція.

Найвагоміший експортний потенціал країни зосереджений в традиційних індустріальних і сировинних галузях. Причому несприятливою тенденцією останніх років стало збільшення експорту продукції аграрного сектору економіки та зменшення – продукції індустріального сектору.

Значний негативний вплив справляє політична нестабільність та недостатній розвиток ринкових інститутів у державі. За таких умов складно конкурувати на світових ринках в умовах невизначеності та постійних змін законодавства щодо умов ведення бізнесу, а також стрімкої географічної переорієнтації торгівлі з ринку Росії на ринки країни ЄС, Азії, Африки. При цьому проводиться непослідовна та не вигідна для виробників грошово-кредитна і податкова політика, що позбавляє їх можливостей для модернізації виробництва.

Проблему збільшення експортного потенціалу України слід вирішувати, визнаючи суттєву залежність вітчизняної економіки від зовнішньої торгівлі. Необхідне формування цілісної системи заходів державного стимулювання експорту, першочерговим завданням якої має стати формування в країні сприятливих економічних, організаційних, правових та інших умов для розвитку експортно орієнтованого бізнесу, що працює у високотехнологічних галузях з великою доданою вартістю. Крім цього, необхідне створення механізмів надання державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, дипломатичної та інших видів підтримки вітчизняних експортерів у пріоритетних секторах економіки (машинобудування, IT-технології тощо).

**Висновки.** Аналіз структури зовнішньої торгівлі України показує, що вона відображає кризову ситуацію в національній економіці, яка потребує істотного вдосконалення. Значна відкритість економіки України зовнішньому світу сполучається з переважно сировинною спрямованістю її товарного експорту, що має низьку додану вартість. Це робить економіку України вкрай залежною від кон'юктурних коливань на світовому ринку сировини. Тому українським виробникам необхідно робити ставку на виробництво товарів з більшою доданою вартістю (передусім машинобудування), створених на основі нових технологічних рішень.

Для підвищення конкурентоспроможності української зовнішньої торгівлі необхідне впровадження урядом ефективної моделі зовнішньоекономічної стратегії, основою якої має стати інноваційне спрямування на основі використання інтелектуального потенціалу країни, сформованих традицій науки і технології. Держава повинна створити сприятливий економічний клімат для розвитку підприємництва та залучення іноземних інвестицій, передусім у високотехнологічне машинобудування, зокрема, у виробництва 6 го технологічного укладу (наноелектроніка, наносистемна техніка).

**Література:** 1. Henzler R. *Ausfuhrfoerderung* in: Seischab H., Schwantag K. (Hrsg.), *Handwoerter-buch der Betriebswirtschaft*. – Stuttgart, 1956. – P. 311; 2. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



**Шилова Ю.В., Казакова Н.А.**  
**СТАН СВІТОВОГО МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ**  
**НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Морський транспорт широко застосовується для міжнародних та внутрішніх перевезень через його економічність (менші експлуатаційні витрати через відсутність фіксованих шляхів), надійність [1].

Світовий флот протягом 2014-2015 рр. виріс на 3,5%, що є найнижчим темпом зростання протягом останнього десятиліття. У загальній складності, на початку року торговий флот у світі складався з 89464 суден, із загальною місткістю 175 млн. т. дедвейту.

За останній рік зростання світового флоту в розбивці за основними видами судів було відзначено: у власності офшорних компаній (+6,7%), контейнеровозів (+5,5%), поромів і пасажирських суден (+4,8%), а також навалювальних суховантажів (+4,4%) [3].

Таблиця 1

Світовий морський флот по типах суден (шт., %), 2014-15 рр.

Види суден	2014	2015	Відсоткова різниця 2015/14
Нафтові танкери	482 447 (28,6%)	489 388 (28,0%)	1,4%
Балкери	728 322 (43,1%)	760 468 (43,5%)	4,4%
Перевезення загальних вантажів	77 507 (4,6%)	76 731 (4,4%)	-1,0%
Контейнеровози	215 880 (12,8%)	227 741 (13,0%)	5,5%
Інші:	185 306 (11,0%)	194 893 (11,1%)	5,2%
Газовози	46 335 (2,7%)	49 675 (2,8%)	7,2%
Хімічні танкери	41 688 (2,5%)	42 181 (2,4%)	1,2%
Судна офшорних компаній	69 513 (4,1%)	74 174 (4,2%)	6,7%
Пороми і пасажирські судна	5 531 (0,3%)	5 797 (0,3%)	4,8%
Інші	22 241 (1,3%)	23 066 (1,3%)	3,7%
Усього в світі	1 689 462	1 749 222	3,5%

*Складено за даними: [3]*

За кількістю пасажироперевезень на короткі відстані лідирує Європа, що викликано великою кількістю морських маршрутів для повідомлення між країнами. Всього в портах ЄС за 2015 рік було пропущено майже 400 млн. пасажирів на морських перевезеннях. Потік пасажирів на короткометражних маршрутах в такі країни, як Бельгія, Данія, Німеччина, Норвегія та Швеція стали стрімко знижуватися протягом останнього десятиліття. Закриття маршрутів з Франції та Англії з цими

країнами може бути результатом конкуренції з боку більш дешевих авіакомпаній [2]. За 2014 р. на регіональні ринки Карибського та Середземноморського басейнів припадає понад 70% світового потенціалу крейсерської промисловості.

Більша частка морського транспорту зосереджена на вантажних перевезеннях, оскільки немає ніякої іншої ефективної альтернативи транспортування великого обсягу вантажів на далекі відстані. У 2014 році загальний обсяг вантажних перевезень в тонно-милях досяг рекордних показників вартістю трохи більше 45 тис. млрд. дол. 60% тонно-миль всього обороту склали такі продукти перевезення як нафта, залізна руда, вугілля й зернові, а решта 40% – інші суховантажі, які в основному перевозилися в контейнерах. На одні тільки нафтопродукти доводилося 30% тонно-миль в 2014 році, але ця частка значно нижче, ніж в 1998 році, коли на його частку припадало 60% світових тонно-миль.

Загальний обсяг вантажних перевезень каботажного судноплавства в країнах ЄС склав 2,16 млрд. т., або 61% від загального ринку морських перевезень вантажів ЄС. Найважливішими країнами, що здійснюють перевезення на короткі відстані є Сполучене Королівство (366 млн. т), Італія (325 млн. т) і Нідерланди (259 млн. т) [3].

Світове морське вантажне судноплавство в основному стикається з двома недоліками. По-перше, це повільна швидкість, в середньому 15 мор. вузлів для балкерів (26 км. / год.), хоча контейнеровози призначені плисти зі швидкістю вище 20 вузлів (37 км. / год.). По-друге, зустрічаються затримки в портах, де відбувається завантаження-розвантаження. Ці недоліки особливо негативно впливають щодо перевезень на малі відстані.

Для здійснення перевезень морський транспорт має складне багатогалузеве господарство: флот, морські порти, судноремонтні заводи та ін. Найбільші флоти мають Панама, Ліберія, Багамські острови, Мальта, Греція, Норвегія, Сінгапур, Японія. Судна, які зареєстровані під іноземним прапором (коли громадянство власника відрізняється від прапора судна) становить 71% від загального світового обсягу. Це є проблемою для політики країн щодо підтримки технологічних досягнень та економії державних коштів. В той же час вкладаючи гроші в судно, зареєстроване під іноземним прапором, країна забезпечує матеріальними засобами своїх же конкурентів, що ефективно передається на їхніх клієнтів, тобто, імпортерів і експортерів [4]. Світове лідерство Панамі, Ліберії, Кіпру та Багамських островів (разом 51,8% світового судноплавства) вельми умовне, оскільки значна частка їх флотів є власністю США і захід-

ноевропейських країн (у тому числі Франції, Великобританії, ФРН), що використовують політику «зручного» прапора для ухилення від високих податків.

Поставки нових суден у світовий флот зросли на 42 млн. валового тоннажу (ВТ) в 2014 році. Як результат нових суден було введено в експлуатацію на 64 млн. ВТ, а розібрано і знищено – 22 млн. ВТ. Більше 91% нових суден в 2014 році було побудовано всього трьома країнами: Китаєм (35,9%), Республікою Корея (34,4%) та Японією (21%) [3].

На Південну Азію (Бангладеш, Індію та Пакистан), а також Китай в сукупності припадає понад 90% світового брухту судів. Утилізація на лом судів допомагає знизити надлишок валового тоннажу, і модернізувати світовий флот, у тому числі з екологічної точки зору, так як пошкоджені судна менш паливно ефективні і більш шкідливі для навколишнього середовища своїми викидами [4].

Найбільшими компаніями-вантажоперевізниками по морю є: «Evergreen Marine Corporation» (Китай), «CMA CGM» (Франція), «AP Moller-Maersk» (Данія), «Mediterranean Shipping Company» (Швейцарія), «Hapag-Lloyd» (Німеччина). «American President Lines» – дочірня фірма сінгапурської компанії «Orient Shipping Lines» – перша організація, яка успішно забезпечує морські перевезення великих контейнерів 40-футового еквівалента на міжнародних маршрутах [4].

**Література:** 1. Винников В.В. Экономика предприятия морского транспорта (экономика морских перевозок): Учебник для вузов водного транспорта / В.В. Винников – Одесса: Лантмар, 2001. – 416 с. 2. Eurostat//Maritime transport statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Maritime\\_transport\\_statistics\\_short\\_sea\\_shipping\\_of\\_goods](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Maritime_transport_statistics_short_sea_shipping_of_goods). 3. UNCTAD: Review of Maritime Transport 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2015_en.pdf). 4. The geography of transport systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch3en/conc3en/ch3c4en.html>

\*\*\*

УДК 339.32: 338.48

## Юрченко О.Є. РОЛЬ ТУРИЗМУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Після розпаду СРСР туризм в Україні перетерпів істотні зміни. Відсутність структур державного регулювання туризму в Україні сприяла руйнуванню важливих складових частин інфраструктури туризму, сис-



теми зв'язків, що встановилися, турів, відтоку валюти за кордон. Соціально орієнтований внутрішній туризм фактично розпався.

Із прийняттям Верховною Радою Закону України «Про туризм» у 1995 р. почався новий етап у розвитку туризму країни. Після затвердження в 2002 р. державної програми «Фінансова підтримка розвитку туризму в Україні» Держтурадміністрація України стала проводити послідовну комплексну рекламно-інформаційну діяльність на ринку туристичних послуг. У результаті туризм сьогодні розглядається як одна з перспективних і ведучих у недалекому майбутньому галузей економіки України. Україна з країни-реципієнта перетворилася в країну-генератора туристичних потоків виїзного туризму. Однак туристичний потенціал України розкрито ще не повністю, про що свідчить частка туристичної галузі в структурі ВВП країни, яка варіює в 2000–2013 рр. від 1,8 до 2,5% [3; 4].

Структура повного внеску сфери Т&Т у ВВП в Україні виділяється більш високою часткою непрямого внеску й низькими значеннями прямого й індукованого внесків порівняно з показниками світу і Європи (табл. 1).

Таблиця 1

Структура загального внеску подорожей і туризму в ВВП у 2013 р. (%)

	Світ	Європа	Україна
Прямий	30,8	35,4	26,9
Індукований	18,1	19,4	17,4
Непрямий	51,1	45,2	55,7
у т. ч.			
а) мережа постачальників	35,1	32,9	41,9
б) інвестиції	8,9	6,0	4,2
в) колективні урядові	7,0	6,3	9,52

Складено автором за даними [2; 4; 5]

За оцінкою WTTC внесок туризму й подорожей (Т&Т) у ВВП України має тенденцію росту за винятком кризових періодів. Так, починаючи з 2008 р. до 2010 р., спостерігалось зниження всіх його складових (прямий, непрямий і індукований). І тільки в 2012 р. значення прямого й непрямого внесків у ВВП досяглися рівня 2008 р. У 2013 р. прямий внесок у ВВП країни склав 30,8 млрд грн (або 2,3%), а повний – 114,2 млрд грн (або 8,6%). За прогнозами за 2014–2024 рр. ріст прямого внеску Т&Т очікується на рівні 4,3% до 49 млрд грн (3,1% від ВВП), що є вищим, ніж в цілому по світу і Європі. Повний внесок Т&Т у ВВП у 2024 р. складе 114,2 млрд грн (8,6%) при зростанні 3,9% [5].

Економічна криза позначилася і на скороченні зайнятості на ринку туризму України (табл. 2). Але починаючи з 2011 р. спостерігалось збі-

льшення прямого і повного вкладу у Т&Т. Сфера Т&Т в Україні в 2013 р. забезпечила прямий і повний внесок у зайнятість відповідно на 428,8 і 1611,4 тис. робочих місць. За даними WTTC до 2024 р. очікується скорочення цих показників, що багато в чому пояснюється впровадженням інформаційних технологій і, насамперед, on-line бронюванням.

Таблиця 2

Прямий и повний внесок Т&Т у занятість населення України

Роки	Прямий внесок Т&Т у занятість		Повний внесок Т&Т у занятість	
	тис. роб. місць	темп приросту, %	тис. роб. місць	темп приросту, %
2008	377,9	-4,4	1497,3	-2,9
2009	387,5	2,5	1522,2	1,7
2010	355,7	-8,2	1380,0	-9,3
2011	375,4	5,6	1422,0	3,0
2012	392,4	4,5	1470,3	3,4
2013	416,1	6,0	1570,1	6,8
2024	423,6	-0,1	1514,9	-0,6

Складено автором за даними [4]

Незважаючи на те, що WTTC рахує, що туризм в Україні є перспективним і демонструє позитивні тенденції, його внесок в економіку країни відстає від світового і європейського рівня (табл. 3).

Таблиця 3

Основні економічні показники Т&Т України, світу та Європи за 2013 і 2024 рр. за оцінкою WTTC (2024 р. – прогнольні дані), %

	Україна			Європа			Світ		
	2013	2024		2013	2024		2013	2024	
	1	1	2	1	1	2	1	1	2
Прямий внесок Т&Т у ВВП	2,3	2,4	4,3	3,1	3,3	2,9	2,9	3,1	4,2
Повний внесок Т&Т у ВВП	8,6	8,5	3,9	8,7	9,2	2,8	9,5	10,3	4,2
Прямий внесок Т&Т у занятість	2,0	2,2	-0,1	3,1	3,6	1,7	3,4	3,7	2,0
Повний внесок Т&Т у занятість	7,7	7,7	-0,6	8,5	9,3	1,3	8,9	10,2	2,4
Туристичний експорт	7,9	7,1	5,9	4,3	5,6	3,7	5,4	5,2	4,2
Внутрішні витрати	3,6	3,6	4,0	5,0	4,1	2,6	4,4	4,8	4,2
Витрати на відпочинок	2,1	2,1	4,5	2,3	2,5	3,1	2,2	2,4	4,4
Витрати на діловий туризм	0,1	0,2	6,2	0,7	0,7	2,8	0,7	0,7	3,7
Капітальні інвестиції	2,2	2,1	1,6	4,6	4,9	3,5	4,4	4,9	5,1

1 – % від загального; 2 – у річному обчисленні реальне зростання з урахуванням  
Складено автором за даними [4]

До 2024 р. збільшиться розрив між Україною й світом і Європою за часткою прямого й загального внеску Т&Т у ВВП, у зайнятість, у видатках на відпочинок. Темпи видатків на діловий туризм будуть вище видатків на відпочинок і значно перевищать аналогічні показники по світу і Європі. Діловий туризм може стати пріоритетним напрямком у

туристичній політиці країни. Несприятливою обставиною, згідно з прогнозом WTTC, для України є скорочення частки капітальних інвестицій в Т&Т.

Більшість прилеглих до України країн сильно різняться за рангом їх абсолютних і відносних значень економічних показників туристичної діяльності (табл. 4). Мінімальні відмінності з них по прямому й повному внесках Т&Т у ВВП і зайнятість мають тільки Болгарія, Угорщина, Греція. Порівняно з іншими країнами також менш істотні відмінності по внесках у зайнятість Т&Т у Чехії й Литві.

Таблиця 4

Ранги деяких країн світу за прямих й повних внесках Т&Т у ВВП і зайнятість у 2013 р.

	Прямий внесок Т&Т у ВВП		Повний внесок Т&Т у ВВП		Прямий внесок Т&Т у зайнятість		Повний внесок Т&Т у зайнятість	
	млрд дол.	% від ВВП	млрд дол.	% від ВВП	тис. місць	% від загального	тис. місць	% від загального
Росія	15	172	12	141	18	169	12	140
Польща	37	142	38	153	41	137	40	148
Чехія	52	108	50	105	49	53	54	74
Фінляндія	53	130	49	124	106	130	99	117
Угорщина	54	73	56	73	52	42	67	77
Україна	57	129	53	100	33	145	28	113
Болгарія	75	80	66	58	86	89	73	62
Білорусь	96	155	87	140	97	160	91	143
Литва	109	157	112	161	109	152	141	157
Естонія	111	88	97	155	111	86	127	56
Туреччина	12	64	14	63	28	131	20	88
Греція	29	36	27	40	44	26	46	38

Складено автором за даними [4]

В Україні спостерігаються значні відмінності між рангами показників. Якщо за абсолютним значенням вона входить у першу половину обстежуваних країн, то за відносним – у другу. Більш активна участь України в міжнародному туризмі пов'язана в кінцевому рахунку з підвищенням її конкурентоспроможності на світовому ринку туризму.

За даними платіжного балансу в українському експорті й імпорті послуг найбільший обсяг припадає на транспортні послуги. Туризм значно відстає від них. Динаміка експорту й імпорту послуг, пов'язаних з туризмом, повторює основні тенденції експортно-імпортних операцій загального обсягу послуг – ріст до 2008 р., спад у 2009 р. і поступовий ріст у наступні роки (табл. 5).

Таблиця 5

**Структура експорту та імпорту послуг в Україні  
за 2005–2013 рр. (млн. дол. США)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Всього</b>									
Сальдо	3223,8	3693,1	4110,9	5273,3	4352,0	6311,7	7557,0	6821,3	7227,3
Експорт	6134,7	7505,5	8989,2	11741,3	9520,8	11759,4	13792,2	13527,6	14836,3
Імпорт	2910,9	3812,4	4878,3	6468,0	5168,8	5447,7	6235,2	6706,3	7609,0
<b>Послуги, пов'язані з подорожами</b>									
Сальдо	3853,2	4565,7	4985,4	5978,9	5275,4	6677,3	7478,5	6848,8	6589,4
Експорт	4480,3	5354,7	6102,3	7636,5	6256,5	7848,0	9062,4	8527,4	8305,8
Імпорт	627,1	789,0	1116,9	1657,6	981,1	1170,7	1583,9	1678,5	1716,4
<b>Послуги, пов'язані з подорожами</b>									
Сальдо	53,8	18,2	13,3	66,9	15,8	33,9	-7,3	2,5	-157,0
Експорт	207,0	248,3	334,1	492,9	298,3	381,1	455,1	571,8	538,5
Імпорт	153,2	230,1	320,8	426,0	282,5	347,2	462,4	569,3	695,5

*Складено автором за даними [1]*

Обсяг експорту в 2013 р. за розділом «Послуги, пов'язані з подорожами» склав 538,5 млн грн. (3,6% у загальному обсязі експорту послуг, що нижче середньосвітового рівня), у той час як імпорт склав 695,5 млн грн. (9,1% від загального обсягу імпорту послуг). При цьому згідно з платіжним балансом за 2005–2013 рр. імпорт послуг, пов'язаних з туризмом, зростає випереджаючими темпами порівняно з експортом послуг (відповідно в 2,6 рази і 4,5 рази). А в 2011 і 2013 рр. туризм в Україні виступав як галузь, що формує дефіцит платіжного балансу країни.

Розвитку туристичного сектору в Україні перешкоджають в основному фактори управлінського, економічного, екологічного, соціального та культурного характеру.

**Література:** 1. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 2. Travel & Tourism Economic Impact 2014 Europe [Electronic resource]. – Way of access: <http://www.unibg.it/dati/corsi/44017/64863-europe2014.pdf>; 3. Travel & Tourism Economic Impact 2012 Ukraine / World Travel & Tourism Council / London 2012. – 24 с.; 4. Travel & Tourism Economic Impact 2014 Ukraine [Electronic resource]. – Way of access: <http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/country%20reports/ukraine2014.pdf>; 5. Travel & Tourism Economic Impact 2014 world [Electronic resource]. – Way of access: <http://www.slideshare.net/andrewwilliamsjr/wttc-world-travel-and-tourism-2014-economic-impact>

\*\*\*

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

---

УДК 330.34

**Авагімов А.А.  
ФОРМИ ТА МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ**

*Український державний університет  
залізничного транспорту, м. Харків  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

Сучасна обстановка в сфері міжнародної безпеки характеризується глибокими змінами, що відбуваються в системі міжнародних відносин, які передусім пов'язані з активізацією інтеграційних процесів на глобальному і регіональному рівнях. Нові тенденції інституційного розвитку системи безпеки в умовах формування нового світового порядку суттєво впливають на стан національних інтересів і перспективи співпраці України з європейськими та євроатлантичними структурами, які є інструментом забезпечення національних інтересів нашої держави у зовнішній політиці.

Формування безпекової політики України відбувається на основі глибокого аналізу сучасної геополітичної розстановки політичних сил у світі, змін воєнно-політичної ситуації, що характеризується закінченням глобальної конфронтації, викликаной ідеологічним протистоянням двох світових систем. Проте сьогодні залишаються протиріччя, що пов'язані з розбіжностями національних інтересів, цілей, позицій регіональних і світових держав. Загрози застосування воєнної сили сьогодні зароджуються і розвиваються як наслідок наявних протиріч у політичній, економічній, енергетичній та інших сферах міжнародної і національної безпеки. Ці протиріччя можуть бути викликані проблемами, які прямо або опосередковано торкаються національних інтересів України, а саме: нечітке вирішення територіальних питань; прагнення інших держав втручатися у внутрішню політику України; порушення шляхів постачання життєво необхідних ресурсів; підтримка деструктивних сепаратистських політичних сил, а також створення несприятливих умов з метою зміни внутрішньої та зовнішньої політики держави; це також боротьба з тероризмом, незаконною торгівлею зброєю, наркотиками, нелегальною міграцією тощо.

Головна властивість наявних проблем така, що всі вони тісно пов'язані між собою, протиріччя одних можуть посилювати протиріччя інших. Негативними чинниками, що ускладнюють ці протиріччя і можуть підштовхувати держави до більш жорстких дій, є посилення нестабільності в регіонах і країнах, де Україна має певні економічні інтереси. Стимулювання загострень внутрішніх протиріч, створення умов, що перешкоджають проведенню економічних та соціальних реформ, є спроби тиску на проведення Україною внутрішньої і зовнішньої політики.

Пріоритетне завдання зовнішньої політики України – забезпечити мир, стабільність, добросусідство та партнерство по всьому периметру її державних кордонів у контексті магістрального курсу на інтегрування до європейських та євроатлантичних структур.

Але проблема забезпечення стабільності і просування реформ у державі залишається наріжним каменем не тільки всередині країни, а з огляду на останні події, вимагає більш глибокого моніторингу і комплексного її вирішення.

Методологічні підходи до процесу усвідомлення проблеми репрезентують широкий методологічний спектр і сприяють створенню науково обґрунтованої системи гарантування національної безпеки України в контексті визначення пріоритетності, виявлення та нейтралізації загроз її національним інтересам, проте ця система не повною мірою визначає сукупність засобів і заходів, що встановлюють послідовність підтримання сталого розвитку країни. Зробимо спробу розширити уявлення про необхідність розгляду поточного ситуаційного контексту загроз національним інтересам, визначення їхньої специфіки та проведення класифікаційного аналізу, що сприятиме у встановленні періоду, впродовж якого забезпечується відносна стабільність реалізації національних цілей держави.

Очевидно, що за умови швидкої глобалізації міжнародних відносин Україні необхідно впевнено і чітко відстоювати свої національні інтереси, вживати заходи щодо гарантування національної безпеки. Адже наслідком для держави, не спроможної відповісти адекватним чином на виклики та загрози, пов'язані з глобалізацією, може стати її неминуче послаблення та деградація [1].

Національна безпека визначається поняттями наявних або потенційних загроз національним інтересам. У Законі України «Про основи національної безпеки України» загрози національним інтересам – це наявні та потенційно можливі явища і чинники, які створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам України [2], що безпосе-

редньо пов'язується з оцінками характеру загроз, прогнозуванням та перспективним аналізом тенденцій змін, а також впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.

Національні інтереси відбивають стан суспільних відносин у внутрішній і зовнішній сферах, за якого можливе ефективне їх забезпечення. При чому, вони характеризуються динамічністю і відображають прагнення народу щодо власного розвитку в певний історичний період.

**Література:** 1. Гаджиев К.С. Геополитика. – М.: Международные отношения, 1998. – 396 с.; 2. Галумов Э.А. Международные имидж России: стратегия формирования. – М.: Известия, 2003. – 450 с.; 3. Кузьменко А. Проблема відповідності стратегії та системи забезпечення безпеки України національним потребам /А. Кузьменко // Юридичний журнал. – 2008. – №10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2432>; 4. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/>



УДК 339.56(477:476)

**Бобрик О.В.**

## **УКРАЇНСЬКО-БІЛОРУСЬКІ ВІДНОСИНИ: ДИНАМІКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.г.н., доц. Черномаз П.О.*

Україна і Білорусь мають спільну історію, протягом якої формувалися економічні, культурні, політичні та інші фактори міжнародних відносин. Тому є всі підстави вважати, що між цими двома країнами можуть бути добросусідські, взаємовигідні двосторонні відносини, підвищення ефективності торговельного співробітництва. Актуальність публікації полягає в тому, що торговельні відносини України і Білорусі мають великий потенціал, але й досі їм не вдалося вибудувати вигідну для обох сторін торгово-економічну політику.

Метою даної публікації є визначення динаміки українсько-білоруських торговельних відносин та надання рекомендацій щодо їх подальшого розвитку.

На думку М. Мазіної [1], відносини з Білоруссю – один з пріоритетних напрямків зовнішньої політики України. Це зумовлено як наявністю спільного кордону (1071 км), так і розвиненими двосторонніми зв'язками, які склалися історично між двома народами. У двосторонніх білорусько-українських відносинах домінує конструктивний підхід, спрямований на розвиток добросусідських, взаємовигідних відносин.

П. Черник підкреслює, що відносини з Білоруссю не належать сьогодні до українських зовнішньополітичних пріоритетів. Київ і Мінськ демонструють різні зовнішні й внутрішні орієнтири [2].

Г. Максак [3] в свою чергу наголошує на тому, що поточний стан українсько-білоруських відносин можна охарактеризувати як такий, що не повністю відповідає національним інтересам двох держав, підлягає постійному впливу з боку зовнішніх факторів та міжнародних акторів. Країни мають запропонувати одна одній нову стратегічну угоду про економічне співробітництво на довгострокову перспективу (до 2020 року), де необхідно врахувати всі пріоритетні напрямки розвитку відносин в контексті регіональних амбіцій країн.

З 2011 до 2015 року відбувалося зниження показників експорту та імпорту між країнами. У 2011 р. експорт товарів з Білорусі в Україну сягав 4159,8 млн. дол., у 2012 – 5557,2 млн. дол.; у 2013 – 4195,8 млн. дол.; у 2014 – 4063,7 млн. дол.; у 2015 – 2282,5 млн. дол. Що стосується імпорту українських товарів до Білорусі, то картина наступна: у 2011 р. – 2035 млн. дол., у 2012 – 2309,5 млн. дол.; у 2013 – 2053,5 млн. дол.; у 2014 – 1688,9 млн. дол.; у 2015 – 859,9 млн. дол.

На рис. 1 показана динаміка торговельних відносин між Україною та Білоруссю за п'ять років. З кожним роком експорт та імпорт товарів зменшується. Але при цьому сальдо зовнішньої торгівлі Білорусі з Україною залишається позитивним, а України з Білорусією – негативним.

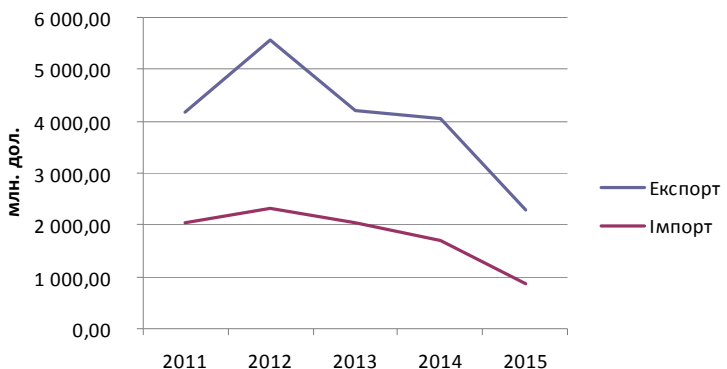


Рис. 1. Динаміка білоруського експорту та імпорту з Україною.  
Складено автором за матеріалами[5, 6].

Динаміка торговельного співробітництва між країнами не викликає оптимізму. Товарну структуру українського експорту представляють металопродукція, електроенергія, фармацевтичні препарати, соняшникова олія, кондитерські вироби, безалкогольна і слабоалкогольна продукція.



кція, будівельні матеріали. Структура імпорту з Білорусі складається з товарів машинобудування, сільськогосподарської техніки, нафтопродуктів, продукції харчової, хімічної промисловості, побутової техніки.

Але варто зазначити, що товарна структура з роками змінюється. Це залежить від конкуренції вітчизняної та імпоротної продукції, заходів протекціоністського характеру, тимчасової або постійної переорієнтації на ринки Росії та інших країн. Також у цьому питанні відіграло значну роль входження Білорусі до Євразійського економічного союзу.

У 2013 р. лідерами українського експорту на білоруський ринок були наступні позиції: продукція металургії та електроенергія, у той час як Білорусь після отримання пільгових умов на російську нафту в рамках Митного союзу зробила ставку на експорт в Україну продуктів нафтопереробки [4].

Білорусь – один з найбільших постачальників молочної продукції до України. У 2014 р. Україна отримала від Білорусі молока і вершків на 1,3 млн. дол., це 46% від загального імпорту цієї продукції. До перших позицій в структурі українського імпорту з Білорусі відносяться холодильники, шини та добрива. Але основним товаром, який Білорусь переправляє на український ринок залишаються нафтопродукти. У 2014 році 80% білоруського експорту (3162,24 млн. дол.) до України було представлено автомобільним паливом [5, 6].

Порівняно з 2012 р. у 2015 р. рівень експорту та імпорту є досить низьким. Це пояснюється тим, що між країнами за ці роки постійно змінювалися умови зовнішньої торгівлі. Велись так звані «торгові війни». Україна обмежувала доступ білоруської молочної продукції, Білорусь в свою чергу обмежувала доступ українських кондитерських виробів. Конфлікти у сфері молочної, кондитерської та пивної продукції пояснюються тим, що ці галузі дуже швидко розвиваються як в Україні, так і в Білорусі. Протекціоністські методи були спрямовані на захист національного виробника.

У 2014 р. країни домовилися про активізацію двостороннього співробітництва в економіці, розвиток співпраці в транспортній, енергетичній сферах, створення спільних підприємств, збільшення обсягів двосторонньої торгівлі. За даними Державної служби статистики України, серед торговельних партнерів країни Республіка Білорусь зайняла 2 місце серед країн СНД (після Російської Федерації) та 5 місце (після РФ, КНР, Німеччини, Польщі) серед країн світу [5].

У 2015 р. торговельні відносини між Україною та Білоруссю розвиваються не на кращому рівні. Це зумовлено як політичною, так і еконо-

мічною кризою в Україні. З 20 січня 2016 р. Україна ввела митний збір в розмірі 39,2% на низку продуктів з Білорусі (деяку рибну продукцію, цукровмісні кондитерські і хлібобулочні вироби, на молоко і молочні продукти, сири всіх видів, шоколад та продукти з нього, солодове пиво, горілку, сіль та інші види товарів) як відповідь на встановлення білоруською стороною обмежень по відношенню до українського експорту.

Варто сказати, що російський фактор також ускладнює взаємини між країнами. Хоча Білорусь слідує принципу нейтралітету і тримає дистанцію від російсько-українського конфлікту, але потужний російський вплив на білоруське керівництво все ж таки присутній.

На даний момент щодо українсько-білоруських відносин можна твердити, що посилюються дискримінаційні дії тарифного та нетарифного характеру відносно суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з обох сторін з метою захисту національного виробника або ж вирішення інших проблем, які так чи інакше мають політичне забарвлення.

Як, висновок, варто виділити політичні фактори, які вплинули на торговельні відносини між Україною та Білоруссю. По-перше, це зміна політичної еліти в Україні. По-друге, це українсько-російський конфлікт. По-третє, різний напрямок міжнародної співпраці: Україна тримає рух на Європейський Союз, Білорусь – на Євразійський економічний союз. Тому так гостро стоїть питання побудови взаємовигідних двосторонніх відносин.

Перш за все потрібно вирішити такі проблеми, як: дискримінаційні протекціоністські заходи щодо захисту внутрішнього виробника; зростаюче негативне сальдо торгівлі України з Білоруссю; відсутність продуманої політики торгово-економічного співробітництва; відносна несамостійність Білорусі у прийнятті рішень у двосторонній торгівлі, а особливо відчутний вплив Євразійської економічної комісії, яка іноді приймає дискримінаційні по відношенню до української продукції рішення.

Перспектива економічної співпраці буде виглядати так – взаємні інвестиції і створення спільних підприємств на території обох держав. Це приведе до проникнення українських брендів на ринки Євразійського економічного союзу, а білоруських товарів – на ринки країн ЄС або хоча б до розширення своєї присутності в Україні.

**Література:** 1. Мазина М. Украинско-белорусские отношения на современном этапе / М. Мазина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/20318>; 2. Черник П. Геополітичний вимір сучасних українсько-білоруських взаємин / П. Черник // Військово-науковий вісник. – 2009. – Вип. 11. – С. 239-253. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJ>

*RN/vnv\_2009\_11\_17*; 3. Максак Г. Україна – Білорусь: горизонт 2020. Компас 2020. Україна у міжнародних відносинах: цілі, інструменти, перспективи / Г. Максак – К.: Фонд ім. Фрідріха Еберта, 2014. – 15 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fes.kiev.ua/>; 4. Максак Г. Сотрудничество Республики Беларусь и Украины в новых геополитических условиях / Г. Максак, Д. Юрчак. – К.: Фонд им. Фридриха Эберта, 2014. – 40 с.; 5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>; 6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/>.

\*\*\*

УДК 339.9(477:8=134)

**Борисенко Ю.Д.**  
**ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ**  
**З КРАЇНАМИ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ**  
**(НА ПРИКЛАДІ АРГЕНТИНИ, БРАЗИЛІЇ, МЕКСИКИ)**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л.І.*

За останні роки в Україні відбулись суттєві зміни в зовнішньоторговельних відносинах з окремими країнами світу, що викликано складною політичною ситуацією на теренах нашої країни. На розвиток зовнішньої торгівлі України значно впливають коливання світових валют, нестабільність курсу національної валюти, низька конкурентоспроможність українських товарів тощо. Актуальність нашого дослідження обумовлена необхідністю посилення позицій України на світовому ринку, диверсифікації як товарної так і географічної структури зовнішньої торгівлі.

Зацікавленість України у розвитку співробітництва з країнами Латинської Америки визначається подібністю вирішуваних економічних проблем, необхідністю розширення ринків збуту вітчизняної продукції, прагненням збільшити обсяги залучених іноземних інвестицій та впроваджувати новітні технології, схожим становищем в системі країн-боржників і країн-кредиторів.

Проблема розширення зовнішньоторговельних відносин з вказаними країнами, передусім, полягає у географічній віддаленості, звідки витікає не тільки проблема транспортного забезпечення торгівлі, а й проблема визначення ціни на імпортні чи експортні товари. Україна більш зорієнтована на країни Європи, що відносить економічне співробітництво з країнами Латинської Америки на другорядне місце.

Також іншою проблемою є невідповідність українських товарів латиноамериканським технічним та кліматичним особливостям, що вимагає пристосування нашого експортного виробництва продукції до вимог країн Латинської Америки.

З метою просування вітчизняних товарів в країнах Латинської Америки необхідною є співпраця з Латиноамериканськими об'єднаннями: МЕРКОСУР – торговим союзом, де зосереджено понад 60% ВВП Латинського регіону [3] та ЛАЕС – організацією, котра вдало поєднала в собі держави з різним економічним розвитком та різними політичними напрямками. Встановлення зв'язків з такими впливовими міждержавними об'єднаннями могли б сприяти експансії українських технологій, ноу-хау, створенню спільних підприємств, продукція яких мала б попит на території країн – членів МЕРКОСУР (продукти машино- та літакобудування тощо).

Для зовнішньоторговельних відносин України з країнами Латинської Америки характерна диспропорційність: понад 60% взаємного товарообороту припадає на три найбільші країни Латиноамериканського регіону – Аргентину, Бразилію та Мексику. На Бразилію припадає 27,2% українсько-латиноамериканського товарообороту, на Мексику – 18,2%, на Аргентину – 6,7% [2].

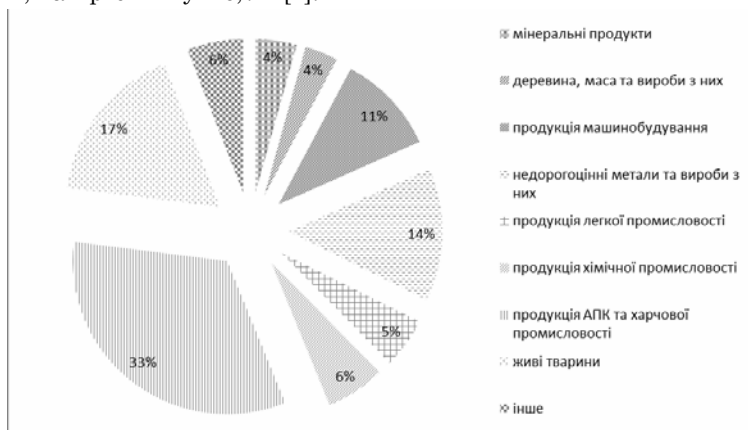


Рис.1. Структура експорту товарів України до Аргентини, Бразилії та Мексики в 2015 році

*Побудовано за матеріалами [2]*

Латиноамериканський регіон не є основним торговельним партнером України, його частка в загальному обсязі зовнішньої торгівлі України склала 1,3% (зокрема в українському експорті – 1,0%, а в імпорті – 1,6%)

[2]. Протягом останніх 5 років основними статтями експорту українських товарів до Аргентини, Бразилії та Мексики були: зернові культури, добрива, продукція АПК та харчової промисловості, мінеральні продукти, продукція машинобудування, електрообладнання, транспортні засоби. (рис. 1).

Предметом експорту Латинамериканських країн є продовольчі товари, недорогоцінні та кольорові метали, вироби з них, бавовна, шкіри тощо (рис. 2).

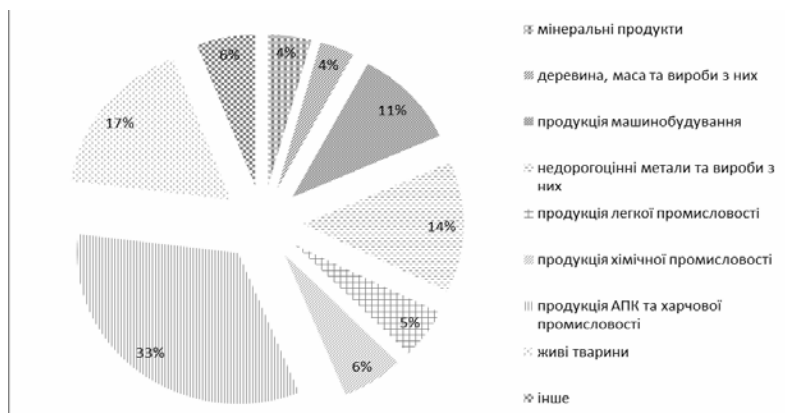


Рис. 2. Структура імпорту товарів з України до Аргентини, Мексики та Бразилії в 2015 році

*Побудовано за матеріалами [2]*

Наразі рівень торгово-економічних відносин між Україною та країнами Латинської Америки не відповідає потенційним можливостям. Взаємний товарообіг, що становить близько 200 млн. дол. має тенденцію до зменшення [2]. В 2013 році обсяги експорту та імпорту послугами суттєво скоротилися (рис. 3), що пояснюється зростанням в Україні бюджетних боргів, воєнними діями на Донбасі, які призвели до скорочення промислового виробництва у регіоні та країні.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день розвитку торговельно-економічних взаємин між Україною і країнами Латинської Америки перешкоджає відсутність банківського забезпечення. Створення в цих країнах відділень комерційних банків та їхніх банків-кореспондентів, кореспондентських рахунків сприятиме розвитку взаємних відносин. Серед інших проблем також є відсутність забезпечення сервісного обслуговування проданої техніки, проблема страхування, слабе кооперування українських і латинамериканських фірм [1].

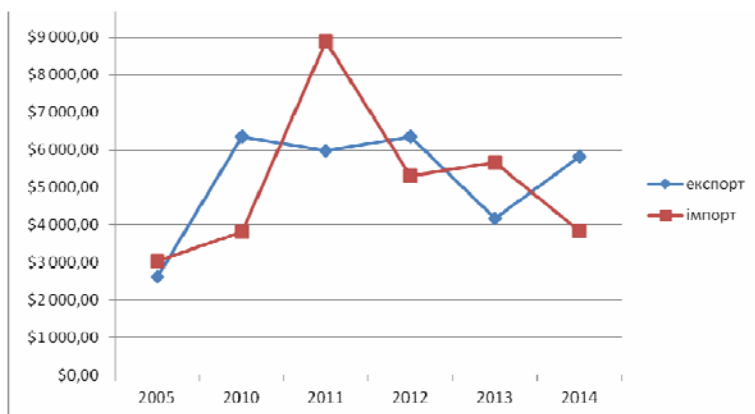


Рис. 3. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами України з Аргентиною, Бразилією, Мексикою

Побудовано за матеріалами [2]

Україна може розвивати економічні зв'язки на взаємовигідних умовах з країнами Латинської Америки, для цього потрібно:

–забезпечити зростання експортного потенціалу України, збільшити обсяги взаємного товарообігу;

– відкрити в латиноамериканському регіоні представництва, філії та дочірні підприємства українських компаній;

–започаткувати пряме співробітництво з передовими латиноамериканськими інтеграційними організаціями

–здійснити заходи, котрі будуть презентувати Україну як гідного зовнішньоекономічного та торговельного партнера [3].

Для досягнення успіхів на Латиноамериканському континенті Україна повинна розширити свою присутність у цьому регіоні, відкрити свої спільні підприємства та вивести конкурентоспроможні товари на міжнародний ринок. Країни Латиноамериканського регіону є зацікавленими в економічній співпраці з Україною, отже, підприємцям нашої країни необхідно зарекомендувати себе як надійних торговельних партнерів.

**Література:** 1. Внешнеэкономическое сотрудничество Украины: состояние, перспективы развития, угрозы и риски [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bintel.com.ua/ru/article/vneshekonom/>; 2. Державна служба статистики України. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі у 2011–2014 р. [Електронний ресурс]: [сайт]: україн. версія / Держстат України. – Текст. і граф. дані. – К.: Держстат України, 1998-2015. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua;); 3. Вознюк Р. Д. Перспективи розвитку зовнішньоекономічних відносин України з країнами Латинської Америки / Р. Д. Вознюк // Економічні підсумки 2011 року: досягнення та перспективи. – Львів, 2011. – С. 8-9.

**Добрякова О.О.**

## **ОСНОВНІ РИСИ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

*Науковий керівник: к.е.н., доц. Шуба М.В.*

Світова валютна система як основа функціонування міжнародної економіки має велике значення у відносинах між країнами. Зважаючи на те, що валютні відносини між країнами пов'язані з обмінними курсами валют, останнім часом валютний фактор все більше впливає на національні економіки окремих країн та на економічну ситуацію в усьому світі.

Найважчим напрямком у подоланні протиріч світової валютної системи є підготовка реформування сучасної світової (Ямайської) валютної системи, враховуючи тривалість цього процесу на прикладі попередніх світових валютних систем – «золотого стандарту» та Бреттон-Вудської валютної системи.

Першою в історії світовою валютною системою була система, яка спиралася на єдині правила обігу золотого грошового товару. Вона відома під назвою системи «золотого стандарту». Початок «золотого стандарту» було покладено Банком Англії у 1821 р. Офіційне визнання ця система отримала на конференції, що відбулася у 1867 р. в Парижі. Проіснував «золотий стандарт» до Другої світової війни. Різновидами «золотого стандарту» були:

1) золотомонетний стандарт, при якому банками здійснювалася вільне виготовлення золотих монет (діяв до початку ХХ ст.);

2) золотозлитковий стандарт, при якому золото застосовувалося лише в міжнародних розрахунках (початок ХХ ст. – початок Першої світової війни);

3) золотовалютний (золотодевізний) стандарт, при якому поряд із золотом в розрахунках використовувалися і валюти країн, що входять в систему золотого стандарту, який відомий як Генуезький (1922 р. – початок Другої світової війни) [5, с. 258].

Перша світова війна призвела до кризи і занепаду золотомонетного і золотозлиткового стандартів, які перестали відповідати масштабам господарських зв'язків, що зростали.

Генуезька міжнародна економічна конференція 1922 р. закріпила перехід до золотодевізного стандарту, заснованого на золоті та провідних валютах, що конвертуються в золото. З'явилися девізи – платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків.

Золоті паритети зберігалися, але конверсія валют в золото могла здійснюватися і побічно, через іноземні валюти, що дозволяло економити золото державам, збіднілим під час Першої світової війни [5, с. 259].

Друга світова війна призвела до кризи та розпаду Генуезької валютної системи, на зміну якої прийшла створена за рішенням Бреттон-Вудської валютно-фінансової конференції ООН (країн антигітлерівської коаліції), яка проходила в липні 1944 р. у США, Бреттон-Вудська валютна система [3, с. 198].

Основою Бреттон-Вудської системи була ідея пристосування валют окремих країн до національних валютних систем провідних на той час держав світу – США і Великобританії. Згідно з договором основними інструментами міжнародних розрахунків ставали золото і так звані резервні валюти, статус яких одержали долар США і британський фунт стерлінгів [2, с. 311].

Першим кроком на шляху до формування нової валютної системи було створення міжнародних платіжних засобів СПЗ – спеціальних прав запозичення, а поворотним моментом стала відмова США від вільного розміну доларів на золото для нерезидентів. У березні 1973 р. було здійснено перехід до плаваючих валютних курсів, а в липні 1974 р. валютний паритет замінено валютним кошиком СПЗ [3, с. 200].

У січні 1976 р. у м. Кінгстоні (Ямайка) було підписано угоду, що стала основою сучасної світової валютної системи – Ямайської (Кінгстонської) [2, с. 317].

Перехід до нової валютної системи припускав досягнення трьох основних цілей: вирівнювання темпів інфляції в різних країнах, врівноваження платіжних балансів, розширення можливостей для проведення незалежної внутрішньої грошової політики окремими країнами.

Ямайська валютна система є більш гнучкою, ніж Бреттон-Вудська, пристосувалася до нестабільності платіжних балансів і валютних курсів. Разом з тим її функціонування породжує ряд складних проблем, пов'язаних з неефективністю стандарту СПЗ, протиріччям між юридичною демонетизацією золота і фактичним збереженням його статусу як надзвичайних світових грошей, недосконалістю режиму плаваючих валютних курсів і т.д. Для вирішення цих проблем, посилення координації валютно-економічної політики провідних світових центрів і стабілізації світового валютного механізму триває пошук шляхів вдосконалення Ямайської валютної системи [1, с. 204].

Ямайська валютна система почала діяти після ратифікації угоди країнами-членами МВФ з квітня 1978 р. Її характерними ознаками стали:



1. Повна демонетизація золота у сфері валютних відносин. Золото втратило грошову функцію і скасовано його офіційну ціну. Внаслідок цього золото перетворилося у товар, ціна якого вільно складається на ринку під впливом взаємодії попиту і пропозиції. Водночас золото залишається найбільш ліквідним товаром і важливим резервом емісійного банку будь-якої держави й використовується для придбання грошових одиниць інших країн;

2. Світовими грошми проголошено умовну одиницю – спеціальні права запозичення – СПЗ у МВФ, які стали виконувати функцію міжнародної лічильної одиниці. Як колективна міжнародна грошова одиниця СПЗ (SDR) перетворилася у головний резервний актив і міжнародний засіб розрахунків та платежів;

3. Долар США зберіг важливе місце у системі міжнародних розрахунків і у валютних резервах інших країн, а також продовжує відігравати важливу роль (близько 40%) у розрахунку умовної вартості СПЗ;

4. Статутом МВФ скасовано золотий вміст національних грошових одиниць;

5. Банкноти зберігають свою кредитну природу й застосовуються для кредитування економіки, держави і громадян. Вони випускаються в обіг під приріст офіційних золотовалютних резервів, але підпорядковані законамірностям паперово-грошового обігу.

В цих умовах стан грошової системи визначається динамікою розвитку сучасного виробництва та формуванням державою досконалого механізму регулювання пропозиції грошей [4, с. 371].

Проблеми Ямайської валютної системи породжують об'єктивну необхідність її подальшої реформи. Насамперед, мова йде про пошуки шляхів стабілізації валютних курсів, посиленні координації валютно-економічної політики провідних держав і зміна концепцій стандарту СПЗ. Валютна солідарність диктується їхнім прагненням удосконалити світовий валютний механізм, який є одним із джерел нестабільності світової і національної економік.

Ямайська валютна система працює вже майже 40 років і, незважаючи на певні недоліки, в основному забезпечує функціонування глобальної економіки. Разом з тим очікування, пов'язані з введенням плаваючих валютних курсів, справдилися лише частково. Однією з причин є розмаїтість можливих варіантів дій країн-учасниць, доступних їм у рамках цієї системи. Кількість країн, що прив'язали свої валюти до долара і СПЗ, за останні двадцять років істотно зменшилася. Країни, які оголосили про вільне плавання своїх валют, підтримують валютний курс за

допомогою інтервенцій, тобто замість вільного плавання валют фактично здійснюється кероване плавання. Центральний банк, купуючи або продаючи іноземні валюти (девізи), впливає в потрібному напрямку на зміну курсу національної грошової одиниці.

Таким чином, світова валютна система не є досконалою, а відставання процесу її пристосування до умов світу, що постійно змінюється, стало основною причиною нині існуючих катаклізмів на фінансових ринках усього світу та його окремих регіонів.

**Література:** 1. Балтіна А.М. *Фінансові системи зарубіжних країн: навчальний посібник* / А.М. Балтіна. – М.: Фінанси і статистика, 2012. – 300 с.; 2. Боринець С.Я. *Міжнародні валютно-фінансові відносини: підручник. – 5-те вид., перероблене і доповнене.* / С.Я. Боринець. – К.: Знання, 2008. – 582 с.; 3. Боринець С.Я. *Міжнародні фінанси: підручник* / С.Я. Боринець. – К.: Знання-Прес, 2002. – 311 с.; 4. Демківський А.В. *Гроші та кредит* / А. В. Демківський. – К.: Дакор., К.: Вира-Р., 2003. – 528 с.; 5. *Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль.* – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.



УДК 339.727(477)

**Жерьобкін Д.Є.**

## **ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ФОРФЕЙТИНГУ В УКРАЇНІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Непрядкіна Н.В.*

У сучасних умовах у країнах із сильною економікою або з економікою, яка розвивається, де були встановленні міцні ринкові відносини, перед представниками малого та середнього бізнесу все частіше виникають такі проблеми: де здобути капітал на випуск продукції, як розрахуватись з іноземними постачальниками без вилучення значного капіталу з оборотних коштів, як зробити міжнародні операції з купівлі/продажі більш вигідними. Усі перелічені питання є спільними для компаній у всьому світі та Україні. Таким чином, в різних країнах виникають різноманітні форми міжнародного кредитування, основним завданням яких є спрощення відносин між суб'єктами міжнародних операцій. Однією формою з таких видів кредитування є міжнародний форфейтинг.

Міжнародний форфейтинг – це специфічна форма кредитування зовнішньоекономічних операцій шляхом купівлі комерційним банком (форфейтером) в експортера боргових зобов'язань, акцептованих імпортером, тобто експортер переуступає банку свої вимоги до покупців. Цей

термін походить від франц. а *forfait* – цілком, загальною сумою, і позначає надання визначених прав в обмін на наявний платіж [2].

Міжнародний форфейтинг виник у ХХ ст. після закінчення Другої світової війни. Банки Цюріху, які мали великий досвід в міжнародній фінансовій торгівлі, почали використовувати форфейтингові операції для кредитування купівлі зерна США у країн Західної Європи. Значне зростання кількості постачальників та конкуренції між ними стало причиною зростання термінів кредитування з 90 до 180 днів. Оскільки терміни були збільшені, кількість покупок зросла. Роль міжнародних кредитів змінилась, тому постачальники були вимушені шукати нові шляхи фінансування своїх угод [1].

Форфейтингові операції набули свого розвитку в країнах, де слабо розвинуто державне кредитування. Спочатку форфейтингові операції здійснювались комерційними банками, але зростання кількості таких операцій зумовило появу спеціалізованих інститутів. Сьогодні Лондон є одним з головних центрів форфейтингу. Значна частина ринку форфейтингу зосереджена в Німеччині [1].

На сучасному етапі існує спеціальна організація – Асоціація Міжнародного Форфейтингу (IFA), – яка займається розвитком форфейтингу у нових напрямках та допомагає підприємствам по всьому світі здійснювати такі операції. Асоціація була створена в 1999 р. Її головна мета – долучати банки та фінансові установи, експортерів та імпортерів до застосування форфейтингових операцій, надавати допомогу, гарантувати надійність та безпеку. Асоціація Міжнародного Форфейтингу відіграє важливу роль, адже вона займається розповсюдженням форфейтингу в Європі та в світі.

Усі види міжнародного кредитування мають свої переваги та недоліки. Форфейтинг не є виключенням, тому важливо розуміти, які переваги можна здобути при застосуванні цієї операції і які недоліки можуть спричинити серйозних збитків (табл. 1). Незважаючи на недоліки, форфейтинг є поширеним в країнах Європи та світу. Він є простою операцією, а його виконання можливо в найшвидші терміни.

В Україні міжнародний форфейтинг не функціонує. На даному етапі розвитку української економіки, склалась значна кількість проблем через які міжнародний форфейтинг не може існувати та виконувати свої функції. Це пов'язано з слабким розвитком економіки та ринкових відносин, з не розумінням та незнанням сучасних кредитних відносин і операцій. Україна має ряд проблеми, які заважають розповсюдженню форфейтингу. Зростання взаємної заборгованості підприємств в країні приз

вело до проблем не сплати та стало одною з головних проблем української економіки [5].

Таблиця 1

Переваги й недоліки використання форфейтингових операцій

Переваги	Недоліки
Відсутність ризику для дебітора. Можливість продати борг на вторинному ринку	Висока банківська маржа на відміну від інших кредитних операцій
Можливість розбити борг на частини	Високі відсотки на відміну від інших кредитних операцій
Гнучкі графіки сплати	Вибір кредитного документу
Можливість фінансування повної вартості	Дебітор відповідальний за забезпечення актуальності боргових документів
Низькі відсотки	
Тривала відстрочка платежу	
Можливість роботи з державними установами	

Складено автором за даними [1, с. 73-76]

Однією з проблем для форфейтингу в Україні є непопулярність векселя, незважаючи на простоту та швидкість оформлення. Більшість підприємств віддають перевагу старим методам сплати. З розвитком економіки векселя набудуть популярності та будуть використовуватися компаніями в Україні. Банки, мінімізуючи свій ризик, можуть використовувати векселя під заставу майна чи прав власника [3].

Розвиток ринку форфейтингових операцій в Україні стримується тим, що Україна належить до країн з високим ризиком інвестування. Західні банки та підприємства вважають українські компанії не надійними, неплатоспроможними.

Європейська інтеграція України здатна змінити ситуацію, покращити економіку країни. Кооперація з європейськими компаніями та постачальниками потребує значного фінансування через необхідність повної переорієнтації економіки до європейських стандартів. Тому форфейтинг може стати вигідним методом отримання фінансів для одних компаній та продажу товарів для інших. Необхідно запровадити усі стандарти відносно міжнародного форфейтингу та для реального впровадження потрібно вирішити головні проблеми в законодавстві та економіці.

Основними проблемами використання міжнародного форфейтингу на сучасному етапі в Україні ми вважаємо такі:

- відсутність законів та нормативно-правових актів, які б регулювали форфейтингові операції. В українському законодавстві немає нічого стосовно міжнародного форфейтинга. Це означає, що операція з міжнародного форфейтингу не може бути здійснена на законному рівні.

– дефіцит знань стосовно форфейтингу у банків та підприємств. Більшість банків та підприємств не знають про існування форфейтингу і його функціонування;

– економічна нестабільність, яка впливає на всі сфери в країні. Для форфейтингу це означає високі ризики для всіх суб'єктів операції. Насамперед, валютні ризики, адже операція здійснюється в іноземній валюті;

– несприятлива інвестиційна середа та приналежність України до високо ризикових інвестиційних країн.

Подолання всіх перелічених проблем, зокрема в законодавчій базі зробить появу міжнародного форфейтингу в Україні реальною. Він зможе застосовуватися банками, підприємствами та державними установами. Сьогодні є можливість розповсюдити форфейтинг в Україні, адже немає ніяких серйозних перешкод для його впровадження [4].

Українська економіка має фундамент для застосування форфейтингу і він здатен надати певні переваги для вітчизняних підприємств та банків, але спочатку потрібно вирішити головні проблеми – відсутність інформації в законодавчій базі. Це найважливіша проблема, яка стримує появу форфейтингу як нового виду міжнародного кредитування в Україні.

**Література:** 1. Adamova K. *Human And Social Sciences at the Common Conference November, 18–22. 2013.*–73-76 с.; 2. Смирнов А.Л., Красавина Л.Н. *Міжнародний кредит: форми і умови.* – К: АТ «Колсантбанк», 2005. – с.87; 3. Тіхонов Р. А., Панферов И.И. *Вексель: генезис, функції, механізм.* – М.: ТОВ Місанта, 2007. – с. 83; 4. Осипцев В. *Міжнародні фінанси: Навч. посібник.*– К: Знання, 2006. – 45 с.; 5. Пилипів О.М. *Форфейтинг як форма експортного фінансування та специфічний вид кредитування // Сталий розвиток економіки Всеукраїнський науково-виробничий журнал.* – 2011. – С. 320-322



УДК 339.9

**Заяць С.О.**

## **КРИЗА МІГРАНТІВ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гасім Салах*

Раніше усі рішення стосовно біженців та тих, хто претендує на притулок у країнах ЄС приймалися на підставі Дублінських угод. Перша країна Дублінської угоди, кордони якої були пересічені несли повну відповідальність за мігрантів згідно з документом. Переглянутий у 2013 році, цей Європейський Закон стверджує, що особи, які шукають притулку повинні залишатися у першій Європейській країні, кордон якої

вони перетнули і саме ця країна залишається відповідальною за розгляд заяви про надання політичного притулку. Мігрантам, які пересуваються в інші країни ЄС загрожує депортація назад в країну ЄС, куди вони потрапили спочатку [1]. Проте, число виявлених нелегальних випадків перетину кордонів ЄС почало стрімко зростати в 2011 році і з початку 2015 сотні тисяч людей з Північної Африки, а також ті, хто тікає від війни в Сирії, Іраку, Лівії намагалися потрапити в Європу [2]. Таким чином, відповідно до Дублінської Угоди, Греція, Італія, Болгарія та Угорщина повинні нести відповідальність за величезну кількість біженців. Це призводить до того, що більша частина осіб, які шукають притулку приймаються тільки п'ятьма країнами ЄС. Деякі країни, пояснюють, що вони просто не можуть впоратися зі щорічно зростаючим потоком біженців. Тому на практиці багато хто з цих фронтових країн вже припинили виконання Дублінської Угоди і дозволяють мігрантам пройти до вторинних напрямків на півночі або заході ЄС. Отже, стає все більш і більш очевидним, що європейська міграційна політика не працює, і тепер, на думку експертів, ЄС повинен адаптувати свої структури і політику до кризової ситуації з біженцями [1].

Мігранти та біженці спрямовані до Європи з Африки, Близького Сходу і Південної Азії створили для європейських лідерів і політиків дійсно найсерйознішу з моменту боргової кризи проблему. Міграційна політика ЄС і методи прикордонного контролю не дозволяють біженцям просити притулку в ЄС і наражають на ризик їх життя, так як їм доводиться вибирати більш небезпечні маршрути. Міжнародна організація з міграції назвала Європу найнебезпечнішим пунктом призначення для нелегальної міграції в світі, а Середземномор'я найнебезпечнішим місцем для перетинання кордону. Проте, не дивлячись на ескалацію людських жертв, колективний коментар Європейського Союзу стосовно припливу мігрантів був, по словам критиків, більш орієнтований на захист кордонів блоку, ніж на захист прав мігрантів та біженців [3].

За оцінками МОМ, більш ніж 464 000 мігрантів потрапили в Європу морським шляхом протягом перших дев'яти місяців 2015 року. Сирійці, що рятуються від громадянської війни в своїй країні становили найбільшу групу – 39%. Афганці, які хочуть уникнути існуючої війни з повстанцями Талібану (11% ) і еритрейці, що тікають від примусової праці (7%) посіли друге і третє місця за кількістю мігрантів, відповідно. Погіршення безпеки і злидні в Іраку, Нігерії, Пакистані, Сомалі та Судані також сприяли притоку мігрантів [4]. Через постійно зростаючу кількість осіб, які шукають притулку, Брюссель в травні запропонував краї-

нам ЄС розподілити 60 тисяч біженців в Греції та Італії, а також в таборах на кордоні з Сирією. Єврокомісія наполягла, щоб всі держави-члени ЄС взяли на себе зобов'язання приймати біженців. Основною пропозицією в боротьбі з кризою було визначити квоти відповідно до коефіцієнту розподілу. Вирішальну роль при розрахунку коефіцієнту було відведено населенню країни (з питомою вагою в 40%), ВВП (також 40%), рівень безробіття (10%) і кількості вже розглянутих заяв про надання притулку по країні (10%). Ця пропозиція Європейської Комісії була відхилена в ряді країн Східної Європи, а також у Великобританії. Країни-члени ЄС відмовилися від обов'язкових квот і підтримали «добровільний» розподіл. Проте, ця ініціатива наразі не працює, оскільки більшість країн-членів ЄС, особливо Східної Європи, а також Великобританія та Іспанія не хочуть приймати додаткову кількість біженців [5].

Міграційна криза також ставить Шенгенську Угоду під загрозу. Як відомо, в країнах, які належать до безвізової Шенгенської зони, немає ніяких прикордонних пунктів, тому громадяни можуть переміщатися з країни в країну без будь-яких проблем і не порушуючи кордонів. Але через величезну кількість біженців в Європі, сьогодні деякі країни просто змушені тимчасово встановити контрольно-пропускні пункти. Деякі з країн Шенгенської угоди вже закрили свої кордони. Вони приймають ці заходи у зв'язку з тим, що потік біженців може викликати появу нелегальних мігрантів в країнах [2]. Німеччина відновила прикордонний контроль на кордоні з Австрією у вересні 2015 року після отримання приблизно сорока тисяч мігрантів протягом одного уїк-енду. Реалізований напередодні термінового Міграційного Саміту, цей крок був помічений багатьма експертами як сигнал іншим державам-членам ЄС про нагальну потребу квотування в масштабах ЄС. Австрія, Нідерланди та Словаччина незабаром також встановили прикордонний контроль. Ці події вважаються найбільшим ударом по Шенгенській угоді за двадцять років існування [4]. Відсутність скоординованих відповідних дій ЄС щодо неконтрольованої міграції в найближчому часі може підштовхнути окремі країни до посилення національної безпеки, та відсунення міжнародної безпеки на другий план. Це може призвести до того, що закриті сухопутні та морські кордони і дротові огорожі скоріше стануть нормою, ніж винятком [5].

Підводячи підсумок слід зазначити, що сьогодні Європейський Союз, відвертаючись від своїх бідних сусідів, порушує головне право людини – право на вільне пересування в світі. Жодна європейська держава не може впоратися з цією проблемою самотужки. Для того, щоб мати найменший якийсь шанс на успіх в боротьбі з наслідками незаконного при-

току мігрантів, необхідно щоб усі члени Європейського Союзу розуміли глобальність і важливість поточної проблеми. Це є проблемою для всієї Європи, а не тільки для тих країн, які в силу свого географічного положення, є першими пунктами прибуття мігрантів. Тільки загальна політика, розроблена з увагою до історичних особливостей і економічних інтересів всіх зацікавлених держав, може забезпечити Європі вихід з міграційної кризи [3].

**Література:** 1. Ибрагимов Т., Савчук А. Великое переселение в Европу [Електронний ресурс] // Європейська правда – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/04/22/7033132/>; 2. Реформа Шенгенской зоны: Европа закрывает границы [Електронний ресурс] // Финансовый портал Finforum – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://finforum.org/index.php?app=core&module=search&section=search&do=search&fromsearch=1>; 3. Обзор Мировых СМИ. [Електронний ресурс] // РІАН новини Україна – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://rian.com.ua/analytics/20150907/373293249.html>; 4. Europe's Migration Crisis [Електронний ресурс] – Access Mode: <http://www.cfr.org/migration/europes-migration-crisis/p32874>; 5. European Agenda on Migration [Електронний ресурс] // European Commission – Official web-site. – Access Mode: <http://ec.europa.eu/>

\*\*\*

УДК 339.9:330.34-027.1

Иваненко Е.А.

## НЕРАВНОМЕРНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ЦЕНТР И ПЕРИФЕРИЯ

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
Научный руководитель: д.г.н., проф. Голиков А.П.*

Мировая экономика как совокупность национальных экономик и международных экономических отношений между их хозяйствующими субъектами представляет собой сложную, открытую глобальную систему. Характеризуется динамизмом во времени и пространстве. Поэтому выявление тенденций в ее развитии, с определением характеристик и долгосрочных перспектив развития всегда представляло и представляет важное научное практическое значение.

Актуальность исследований в данном направлении особенно возрастает в наше время – время глобальных трансформаций, происходящих во всех элементах мировой экономической системы и на всех их уровнях.

Целью данной работы является выявление неравномерностей в экономическом развитии стран «центра» и «периферии» и исследования особенностей и тенденций в современном развитии мировой экономики. Объектом исследования является неравномерность экономического раз-



вития мировой экономики. Предмет исследования – совокупность теоретических проблем, связанных с неравномерностью хозяйственного развития стран «центра» и «периферии».

Согласно определению понятия «мировая экономика», в учебнике «Мировая экономика» под ред. А.П. Голикова и Е.А. Довгаль (2015 г.), представляет собой совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, экономическими и политическими отношениями [2, с. 264]. К основным характеристикам мировой экономики относятся: единство, общая цель, структурность, историчность, многоуровневость, неравномерность экономического развития.

Мировая экономика в целом сложилась в начале XX века. В результате дополнений мирового рынка со стороны международного переплетения ссудного и венчурного капитала, создание системы эксплуатации западными державами огромной колониальной периферии.

В процессе эволюции мировой экономики есть несколько периодов:  
15-18 вв. – формирование национального и международного рынков;  
18-19 вв. – формирование мирового рынка;  
нач. 20 – сер. 20 вв. – формирование мирового хозяйства;  
1950-1980 гг. – формирование мировой экономики;  
конец 1980-х – сегодня – формирование глобальной экономики [1].

Важнейшим проявлением неравномерности экономического развития является наличие слаборазвитых стран, представляющих собой самостоятельную зону бедности и стран, так называемого «золотого миллиарда» – группы ведущих стран мира, определяющих тенденции мирового развития и получающих наибольшую часть мирового дохода.

Разрыв между полюсами мировой экономики все расширяется. «Центр» активно воздействует на «периферию», и даже формирует ее путем вовлечения в международное разделение труда через торговые и финансовые потоки, оставляя за собой вершину НТП.

Мировая экономика представляет собой целостную, но в то же время противоречивую систему национальных экономик.

Не все страны (а их около двухсот) одинаково вовлечены в мировую экономику. С точки зрения уровня их развития и социально-экономической организации производства в сложной структуре мировой экономики вполне отчетливо видны центр и периферия [3].

Центр является сравнительно небольшая группа промышленно развитых стран (24 стран), на долю которых приходится почти 65% мирового ВВП и 71% мирового экспорта. На счетах страны «семерки» около 50% мирового ВВП [7, 8].

В периферию входят главным образом развивающиеся страны. При всем их многообразии можно выделить ряд общих черт:

- Многоукладный характер экономики с преобладанием вне рыночных отношений и внеэкономических рычагов организации хозяйства;
- Низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности и сельского хозяйства;
- Сырьевая специализация [4].

В общем, они занимают зависимое положение в мировой экономике.

Центр и периферия – два плюса единого мирового хозяйства. Они не обособлены, а, наоборот, тесно взаимосвязаны. Однако экономическое сотрудничество между ними имеет достаточно противоречивый характер, поскольку они нацелены на решение различных задач.

Современная глобальная экономика характеризуется образованием и развитием расходящихся и противоречивых тенденций в период глобализации и регионализации экономической жизни. Существует четыре главные тенденции развития мировой экономики [5]:

- Первая тенденция – кардинальный сдвиг центра экономической активности в сторону развивающихся стран и рынков, таких как Китай.

- Вторая тенденция заключается в ускоренном распространении и экономическом влиянии технологий.

- Третья тенденция – стремительное старение населения Земли.

- Четвертая важнейшая тенденция состоит в росте взаимозависимости мира благодаря потокам торговли, капитала, людей и информации.

По прогнозам к 2050 г. изменится состав 10 ведущих экономик мира. Как ожидается, Китай опередит США по объему номинального ВВП в 2026 г. и удержит в 2050 г. свои позиции мирового экономического лидера. Индия поднимется с девятого места в 2014 г. на третье при средних темпах экономического роста в 5%. В 2050 г. каждая страна из тройки глобальных экономических лидеров (Китай, США, Индия) будет мощнее, чем пять следующих за ними стран (Индонезия, Германия, Япония, Бразилия и Мексика) [8].

Вывод. Несмотря на то, что глобальная экономика и возвращается к периоду более устойчивого экономического роста, выделить зоны особенно перспективного роста по сравнению с предыдущим периодом становится все труднее. Ни одна из групп экономик – ни развитая, ни развивающаяся – не будут представлять собой монолитное целое, как это было. Характер роста в разных странах будет носить дифференцированный характер.

Существующий разрыв, экономического неравенства между странами был присущ нашему миру всегда. Данная тенденция будет сохраняться и впредь, а может даже и усугубляться. Ведь современные промышленные страны-гиганты пытаются, да и всегда будут преследовать цель обогатиться еще в большей степени, используя для этого отсталые страны. Следовательно, кто был «в хвосте», замыкал ряды, тот там и останется.

**Литература:** 1. Абрамов В.Л. Мировая экономика: учеб. пособие для студентов и слушателей экон. специальностей. – М.: Издат.-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. – 312 с.; 2. Голиков А.П., Довгаль О.А. Мировая экономика: Учебное пособие / Под ред. А.П. Голиков, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2015. – 268 с.; 3. Малкова И.В. Мировая экономика: Учебное пособие / И.В. Малкова. – СПб.: Проспект, 2005. – 271 с.; 4. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; под ред. проф. Ширай В.И. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие / В.И. Ширай. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 528 с.; 5. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; под ред. проф. В.Е. Рыбалкина; 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 647 с.; 6. CentralIntelligenceAgency: официальный веб-сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.cia.gov](http://www.cia.gov). – Название с экрана; 7. Grossdomesticproduct 2014, PPP, WorldBankaccessedonJuly 2015: официальный веб-сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://databank.worldbank.org/data/download/GDP\\_PPP.pdf](http://databank.worldbank.org/data/download/GDP_PPP.pdf). – Название с экрана; 8. Long-term macroeconomic forecasts. Key trends to 2050. The Economist Intelligence Unit, 2015: официальный веб-сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://pages.eiu.com/rs/783-XMC-194/images/Long-termMacroeconomicForecasts\\_KeyTrends.pdf](http://pages.eiu.com/rs/783-XMC-194/images/Long-termMacroeconomicForecasts_KeyTrends.pdf). – Название с экрана.

\*\*\*

УДК 339.923:061.1[ЄС]:338.47(477)

Клубань Т.В.

## РОЛЬ І МІСЦЕ УКРАЇНИ В ТРАНСПОРТНІЙ ПОЛІТИЦІ ЄС

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Алексеева Т.І.*

В епоху глобалізації та інтеграції співпраця України з ЄС є актуальною темою як в Україні так і у світі в цілому. У 2014 році, у Брюсселі було підписано Угоду про асоціацію України з Європейським Союзом. Це дало змогу перейти до економічної інтеграції, яку Україна має за основну ціль у своєму подальшому економічному і політичному розвитку. Набуття Україною асоційованого членства у Європейському Союзі вимагає масштабного розвитку всіх елементів ринку транспортних послуг та поступової інтеграції його до європейського ринку транспортної

галузі. З цією метою доцільно забезпечувати розвиток транспортної інфраструктури випереджальними темпами з метою сприяння економічному і соціальному прогресу країни та поліпшення продуктивності транспортних зв'язків між Європейським Союзом та Україною.

Транспортна система є дуже важливим аспектом у функціонуванні держави. Транспорт є галуззю, яка знаходиться на стику двох сфер – виробничої і сфери послуг. При цьому не створюється ніяких матеріальних цінностей, а забезпечується перевезення вантажів і людей, розвиваючи зв'язки між підприємствами, галузями, регіонами. Сучасна транспортна система має бути здатною стабільно задовольняти економічні, соціальні та екологічні інтереси суспільства. Тому транспорт є ключовим чинником сучасної європейської економіки.

На сьогоднішній день, транспортна галузь України в цілому задовольняє потреби національної економіки та населення у перевезеннях, проте рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів і вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на навколишнє природне середовище не відповідають сучасним європейським вимогам.

Щодо співпраці України та ЄС у галузі транспорту, то вона здійснюється за такими напрямками: модернізація та оновлення основних фондів і рухомого складу транспорту та створення спільного авіаційного простору між Україною та ЄС; розвиток транспортної інфраструктури України та її інтеграція до загальноєвропейської транспортної системи [1, с. 139].

В Україні є ціла низка проблем, які заважають її євроінтеграції:

- по-перше, це приведення ширини української залізничної колії (1524 мм.) до європейського зразка (1435 мм.) як у Польщі, Словаччині, Угорщині, Румунії та інших. Зараз, на кордоні з цими державами, існують складні системи переведення локомотивів і рухомого складу поїздів з колії на колію, що значно знижує ефективність роботи залізничного транспорту, зокрема в часі;

- по-друге, значний моральний і фізичний знос суден і портового устаткування. Середній вік судів торгового значення більший за 15 років, а деякі порти західних країн забороняють вхід судів із таким терміном експлуатації. Портова інфраструктура не розрахована на нові технології портових робіт, що істотно знижує продуктивність як портів (до 50% від продуктивності портів західних країн), так і інших видів транспорту (особливо залізничного), зв'язаних з обробкою вантажів;

- по-третє, автомобільні дороги України не відповідають європейським стандартам за багатьма показниками, зокрема таким як: швидкість пересування; забезпеченість сучасними дорожніми знаками і розміткою;

необхідною кількістю пунктів технічної і медичної допомоги, харчування і відпочинку; телефонного зв'язку тощо;

– по-четверте, недостатнім є рівень безпеки перевезень. Значно гірші в порівнянні з країнами ЄС показники аварійності на автомобільному транспорті, моральний та фізичний знос в авіаційному транспорті, через що вітчизняні літки неодноразово включалися до «чорного списку» авіакомпаній, яким заборонено здійснювати рейси до країн ЄС; морські судна, які не проходили своєчасно капітальний ремонт не можуть бути допущені до міжнародних портів [4, с. 240].

Отже, однією з визначальних систем, що забезпечують вантажні і пасажирські перевезення на території України є транспортна система, до якої в ринкових умовах пред'являються високі вимоги у відношенні якості, регулярності і надійності транспортних зв'язків, схоронності вантажів і безпеки перевезення пасажирів, термінів і вартості доставки [3, с. 187].

Відповідно до цього стан транспортних комунікацій України повинний відповідати вимогам європейської транспортної політики. Реформування транспортної системи нашої країни та інтеграція її з ЄС сприятимуть збільшенню можливостей доступу до ринків України, зростанню обсягів перевезень та експорту транспортних послуг, а також припливу капіталу та загальній модернізації транспортної інфраструктури України.

**Література:** 1. Бояр А.О. Розвиток, сучасний стан та актуальні проблеми транспортної політики Європейського Союзу / А.О. Бояр // Науковий вісник Волин. нац. ун-ту ім. Л. Українки. – 2011. – №21. – С. 137-142; 2. Вата З. Сучасні тенденції інноваційного розвитку транспортно-логістичного комплексу Європейського Союзу // Галиц. економ. вісн. -2013. – №1. – С. 11-18; 3. Карпов В.М. Економічні та історичні передумови формування транспортної інфраструктури України / В.М. Карпов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №12. – С. 182-188; 4. Никифорок О.І. Політика модернізації транспорту та його інфраструктури в Україні / О.І.Никифорок // Економіка й прогнозування. – 2013. №4. – С. 62-78; 5. Чужиков В.І. Транспортна політика ЄС: соціальний аспект / В.Чужиков // Україна: Аспекти пр. –2010. – №1. – С.43-47.



**Корнієнко А.А.**

## **ПАРАДОКС ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ ТА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.г.н., доц. Казакова Н.А.*

Геоекономічні трансформації світової економіки опинились в дослідницькому ракурсі багатьох зарубіжних вчених. Теорії залежності, серед авторів яких І. Валерстайн, А. Франк, Т. Гальперін-Донгі дали підґрунтя для подальшого аналізу причин виникнення недорозвиненості окремих країн та консервування їхнього підлеглого становища по відношенню до розвинених держав світу. Втім, попри небайдужість економістів до дослідження феномену приреченості на перебування у числі периферії світової економіки або її центрів, науковці оминули увагою вивчення самого феномену економічної залежності як багаторівневе явища, що і являє собою важливе наукове завдання.

За К.Є. Бозоном та Ч.Ф. Абелем, модернізаційний підхід виходить з постулату, що саме інтеграція країн третього світу до міжнародної капіталістичної системи сприяє їхньому прогресивному розвитку в площині економічній, соціальній, політичній і культурній, що створить певні вигідні умови для подальшого сповідування власних інтересів та впливатиме на формування незалежної економічної політики [1].

Б. Бербероглу наводить дещо інший поділ теорій розвитку, умовно розбиваючи їх на дві групи – девелопменталістську, представлену неокласичними теоріями розвитку та теоріями стадій економічного росту, та власне групу, що об'єднує різновиди теорій залежності [2]. Безперечно, «залежність» є складним поняттям, про що свідчить різноманіття його трактувань, запропонованих самими прихильниками теорії залежності, але здебільшого всі погоджуються з тим, що залежність передбачає не лише асиметричну взаємозалежність зовнішньоторговельної сфери, а й стосується економіки у цілому.

Х. Брустер у своєму визначенні наголошує на недостатній інтегрованості різних секторів залежної економіки у результаті зовнішнього впливу. Залежність він визначає як нестачу можливостей з управління важливими компонентами економічної системи [3]. Така ситуація характеризується відносностю взаємозалежності між економічними функціями секторів системи, що означає, що система не має внутрішнього динамізму, який уможливив би її функціонування як незалежної й автономної одиниці.

Таким чином, підхід теорії залежності є історичним і таким, що песимістично оцінює можливості розвитку країн третього світу, принаймні, у тому випадку, коли країни, що розвиваються, виступають активними акторами світової економічної системи. Здебільшого теорії залежності і світової системи поділяють світ на центр, де економіки є динамічними, а зростання у них стимулюються внутрішніми економічними чинниками, і периферію, де зростання може відбуватися, але джерела цього зростання є екзогенними за своєю природою і, по суті, перебувають у центрі.

Більше того, це зростання часто зупиняється, зрештою знову відновлюється і має тенденцію бути дуже повільним упродовж тривалого періоду. Таким чином, адепти даного напрямку стверджують, що недорозвиненість периферії є прямим результатом розвитку центру. Країни, що розвиваються, можуть звільнитися від цих відносин залежності за рахунок відмови від вільної торгівлі і жорсткого управління, а то й відмови від іноземних інвестицій.

За ствердженням Т. Дос Сантоса, залежність – ситуація, в якій економіка певних країн визначається розвитком і розширенням іншої економіки, якій вона підлегла [4]. Отже, акцент тут робиться на тому, що для по-справжньому залежних економік незалежні зростання і розвиток неможливі. Мається на увазі, що ця ситуація є шкідливою для тривалої перспективи розвитку в залежних країнах, тоді як у короткотерміновій перспективі ефект може видатись позитивним.

Відносини залежності між центром і периферією відтворені у межах периферії у розрізі відносин між метрополією і супутниками. Отже, це такі відносини, в яких відбувається експлуатація, що і забезпечує структуру, за допомогою якої додатковий капітал переходить від одного географічного регіону до іншого. Саме такий перехід додаткового капіталу від супутників і периферій робить тривалий розвиток у цих регіонах малоімовірним.

Монополістична влада країн центру дає їм змогу піднімати ціни на експорт відповідно до цін на експорт з периферії. Крім того, центр також має владу монополіста при купівлі експортної продукції з периферії, що дає їм змогу занижувати ціни. Підсумком є те, що створюються умови торгівлі, несприятливі для периферії, і це насправді спричиняє перехід надлишкового капіталу.

На периферії існує надлишок трудових ресурсів, який сам по собі є частково результатом імплементованої політики. Правлячі групи на периферії перебувають у союзі з представниками центру і створюють відповідні умови на периферії з обмеженими можливостями зайнятості

для робітників. У підсумку, утворюється значний трудовий ресурс; відповідне зниження заробітної плати викликає зниження цін на товари, вироблені на периферії. Отже, умови торгівлі складаються на користь центру і всупереч інтересам периферії.

На периферії мало зв'язків між різними секторами. Як підсумок, розширення одного сектора має незначний вплив через співвідношення попиту і пропозиції з рештою економіки, що виключає автоцентричний розвиток периферії. Більше того, відносини між центром і периферією є відносинами домінування першої над останньою, і саме це домінування посилюється за рахунок фінансової залежності.

Основною метою дослідження Дж. Хорвата і Р. Грабовські стала емпірична оцінка впливу країн центру на темпи зростання країн периферії [5]. З проведеного аналізу, вчені пропонують власну систему класифікації, згідно з якою всі країни поділяються на такі:

- Сильно залежні від центру країни, коли потрясіння у центрі пояснюють сорок відсотків (або більше) від загального коливання обсягів виробництва у країнах периферії;

- Слабко залежні від центру країни, якщо потрясіння у центрі відповідають за сорок відсотків загальної зміни структури виробництва у країнах периферії;

- Незалежні периферійні країни, коли потрясіння у центрі пояснюють менше сорока відсотків змін виробництва у периферійних країнах.

Втім, модель Дж. Хорвата і Р. Грабовські вимірює тільки ефект взаємодії економіки периферії з країнами центру та його вплив на реальні доходи країн периферії [5]. Природно, що важливі моменти гегемонії та інших якісних характеристик не можуть бути оцінені за допомогою цієї моделі. Більше того, це дослідження не може оцінити вплив країн центру на економічну нерівність усередині країн периферії і через це на економічне зростання.

**Література:** 1. Bauzon K.E., Frederick A.C. *Dependancy: History, Theory, and a Reappraisal* [Electronic resource] / K.E. Bauzon, A.C. Frederick // GreenwoodPress. – 1986. – Mode of access: <http://www.rxwlt.com/thread-1202194-9780313248603-1.html>; 2. Barberoglu B. *The Political Economy of Development: Development Theory and the Prospects for Change in the Third World* [Electronic resource] / B. Barberoglu // SUNNY Press. – 1992. – Mode of access: <http://www.amazon.com.uk/Political-Economy-Development-Prospects-Radical/dp/0791409090>; 3. Brewster H. *Economic Dependence. A Quantitative Interpretation* [Electronic resource] / H. Brewstwer // Socialand Economic Studies. – 1973. – №22. – Mode of access: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/27856560?uid=3739232&uid=2&uid=&uid=21101722483463>; 4. Dos Santos T. *The Structure of Dependence* [Electronic resource] / T. Dos Santos // *The American Economic Review*. – 1970. – Vol. 60(№2). – Mode of access: [http://insit.es.harvard.edu/fs/docs/icb.topic925740.files/Week%202%Dos%20Santos\\_Structure](http://insit.es.harvard.edu/fs/docs/icb.topic925740.files/Week%202%Dos%20Santos_Structure)



.pdf; 5. Horvath J. and Richard Grabowski Core and Periphery` in the World Economy: An Emperical Assessment of the Dependence of Third World Growth on the Developed Countries [Electronic resource] / J. Horvath, R. Grabowski // International Economic Journal. – 1999. – Vol. 13 (№4). – Mode of access: [http://147.46.167.195/kiea/IEJ/vol13\\_4/w3.pdf](http://147.46.167.195/kiea/IEJ/vol13_4/w3.pdf).

\*\*\*

УДК 330.342.172:001.85:929 Чернышевский

**Кривуц Ю.Н.**  
**Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКИЙ – ПРОТИВНИК ДОКТРИНЫ**  
**СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Экономические условия постоянно меняются, и  
каждое поколение по-своему представляет себе  
свои собственные проблемы.

*А. Маршалл*

Рецензия на книгу у Н.Г. Чернышевского – это не только разбор и оценка, это – соображения и рассуждения, порожденные рассматриваемыми произведениями. Пример тому – рецензия на сочинение Александра Шипова «Хлопчатобумажная промышленность и важность ее значения в России» (1857). Автор придерживается протекционистской системы, столь симпатичной рецензенту. Отсюда – повод высказать мнение относительно двух основных доктрин не только внешней торговли, но и роли государственных органов в экономической жизни страны.

«Вы протекционист? – этого довольно: мы осуждаем вас безусловно.

У нас вообще очень мало развита терпимость мнений. Так, например, по вопросу о свободной торговле, из ученых, держащихся мнения, что протекционная система невыгодна, иные воображают, что противное мнение могут защищать только люди, имеющие в виду свой личный интерес, а не общую пользу: они даже готовы все человечество и в умственном и в нравственном отношении делить на две половины ради одного того, как думают люди о свободной торговле, одна половина человечества – люди честные, умные, ученые, это все те, которые думают, что тариф должен быть понижен; другая половина – невежды, корыстолюбцы – это все те, которые думают, что должны быть охранены тарифом наши мануфактуры. Тут присоединяется еще другая привычка: лишь

только вы сказали, что не все протекционисты невежды и корыстолюбцы и что в протекционной системе есть, при всех ее ошибочных сторонах, элемент, не заслуживающий осуждения, и, напротив, не все в системе людей, защищающих свободную торговлю, заслуживает безусловного сочувствия, тот час же защитники свободной торговли объявляют вас протекционистом, а протекционисты восклицают, что вы, наконец, сделались протекционистом, хотя бы вы положительно говорили, что защитники свободной торговли, по вашему мнению, имеют на своей стороне гораздо более справедливости, нежели протекционисты» [1, с. 616]. И далее читаем: «Протекционисты говорят: «Во что бы то ни стало, покровительствуйте фабрикам». Приверженцы свободной торговли говорят: «Во что бы то ни стало, увеличивайте цифру заграничной торговли» [1, с. 619].

Относительно того, представителей какой доктрины следует поддерживать, Н.Г. Чернышевский предлагает прислушиваться к мнению некоего Журавского, под редакцией которого в восьмом номере журнала «Современник» за 1856 г., опубликованы «Описания Киевской губернии»: «... вследствие свободного привоза заграничных фабричных изделий, дешевые, прочные и красивые подобные уже изделия здешних фабрик будут вытеснены из торговли, а вместе с тем закроются и сами фабрики; тогда, конечно, многие из питающихся теперь от фабрик лишились бы куска хлеба, ничего не выигравши от свободного привоза...». Мнение Журавского рецензент считает «совершенно справедливым», поскольку следует заботиться не столько о возрастании объемов заграничной торговли, сколько «о развитии денежной выделки фабричных изделий. Для этой выделки надобно желать прямого покровительства» [1, с. 622].

Внимание Н.Г. Чернышевского привлекла работа А. Сербера – Мендельгейма (верно: Серфбера – Мендельсгейна) «О свободной международной торговле. Из путевых записок» (1857). Переводчик одной из глав «Записок» (А.П. Андреев) уверяет читателей, будто автор «очень убедительно доказывает пагубность низкого тарифа для Франции» [1, с. 624], который ввели англичане, чтобы погубить Пятую республику. В действительности англичане понизили свои тарифы импортные потому, что это было «для них самих выгодно». Они не боялись острого соперничества со стороны потенциальных конкурентов. Если кто-нибудь вредит Франции, то не англичане, а французы, подобно автору «Путевых записок», который для поддержания высокой цены на железо своего завода готов не только запретить импорт более дешевого английского железа,

но и окружить Францию китайской стеною». Рецензент не без оснований замечает: «Несправедливо задерживать развитие народного благосостояния Франции запрещением или высокими пошлинами на английское железо для того, чтобы французское железо заводчики могли продавать свое железо по высокой цене, обременительной для французской нации» [1, с. 624]. В сложившейся ситуации, подчеркивает Н.Г. Чернышевский, следует поддержать защитников свободной торговли.

Иное дело Россия. Здесь нет обрабатывающих отраслей промышленности, масштабно лишь сельскохозяйственное производство, где преобладает низкоэффективный ручной труд, где не знают и не используют научно обоснованные системы севооборотов, прогрессивные методы ведения работ.

В рассматриваемом плане небезынтересен отзыв Н.Г. Чернышевского на историю «голода в Багдаде при Гарун-аль-Рашиде» (отзыв появился на страницах журнала «Современник» в 1857г.). «Мы выбрали эту незначительную статью.., чтобы сказать наше мнение о системе *laissez-faire...*», – пишет не просто рецензент, а жесткий сторонник протекционизма. Он, с одной стороны, вскрывает несостоятельность, «поверхностность и фальшивость» теории Сэ и его сторонников, а с другой – осуждает практику аль-Рашида.

По обычаю, пошел ночью халиф бродить по улицам Багдада, чтобы посмотреть, как живет народ, послушать, что он говорит. Услышал он разговор старика с молодым человеком. «Беда! – говорит молодой человек, – Дорог хлеб!» «Можно бы этой беде помочь, – говорит старик, – установить, чтобы ни один хлебопек не смел продавать хлеб дороже прежней дешевой цены». Умна показалась речь старика Гаруну-аль-Рашиду; поутру он установил таксу на хлеб. Прошло несколько недель. Вбегает к халифу визирь с испуганным видом и говорит: «Нет в Багдаде ни одного зерна хлеба на базаре, и народ страдает пуще прежнего. Торговцы и богачи, имеющие запасы, не хотят продавать их по таксе и попрятали в подвалы свой хлеб». – «Что ж делать?» – говорит Гарун-аль-Рашид. «Отмени таксу», – говорит визирь. Гарун-аль-Рашид послушался и отменил таксу.

Не устанавливайте такс, не стесняйте конкуренцию – таков смысл сказки. Ее можно продолжить примерно так.

– Да, действительно, мы и в обыкновенные годы кушали хлеба меньше, нежели бы хотелось нам.

– Почему же так? Разве у вас мало знали?

– Нет, земли у нас довольно.

- Значит она неплодородна?
- Нет, земля у нас хорошая.
- Стало быть, у вас земледелие в дурном состоянии?
- Правда.
- Итак, друзья мои, старайтесь улучшать ваше земледелие [1, с. 711].

Такая же задача стоит и перед российским земледелием; для него, подчеркивает Н.Г. Чернышевский, вопрос о ценах не принадлежит к животрепещущим. Рецензент призывает: «Говорите нам о способах улучшить наше земледельческое производство, говорите о способах расширить сбыт фабричных произведений в нашем сельском населении, которое теперь очень мало их покупает» [1, с. 710].

Здесь непреходяща роль правительства. Путанные политэкономы видят главную цель государственной власти в защите людей от насилия и обмана. «Вся сложно... делается под надзором правительственного надсмотрщика». Еще Дж.С. Милль, замечает Н.Г. Чернышевский, доказал несостоятельность такого подхода: у правительства множество обязанностей и прав, но есть границы правительственного вмешательства в экономическую жизнь страны и ее народа. Если эти границы нарушаются, то хозяйственный комплекс страны сдает свои позиции: объемы производства падают, население нищает. Усиливается роль монополий, растет количество искусственных монополий, снижается уровень конкуренции, этой новейшей формы «средневекового кулачного права» [1, с. 713].

**Литература:** 1. Чернышевский Н.Г. Полное собрание сочинений: в 15-ти тт. – Т IV / Н.Г. Чернышевский. – М.: ОГИЗ, 1948. – 982 с.



УДК 355.014:355.40(470+571:477)

**Локтіонова М.С.**

## **МЕТОДИ ВЕДЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ВІЙНИ (НА ПРИКЛАДІ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОГО КОНФЛІКТУ)**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: ст. викладач Лазарчук М.О.*

Як відомо, інформаційна війна є одним з невід'ємних елементів будь-якого протистояння між країнами, а особливо – збройного. Її ведення вимагає опрацювання існуючих концепцій військових дій на інформаційних фронтах. Значущість інформаційної війни особливо зросла у ХХ-му столітті, з розвитком засобів телекомунікації і підвищенням швидкості поширення інформації. ХХІ-е століття з його розвитком інформацій-

ного суспільства та формуванням екстериторіальних спільнот вимагає серйозного дослідження методів ведення інформаційної війни.

Сьогодні не існує єдиної думки, щодо трактування поняття «інформаційна війна». Інформаційну війну розглядають як сукупність спеціалізованих (фізичних, інформаційних, програмних, радіоелектронних) методів і засобів тимчасового або безповоротного виводу з ладу функцій або служб інформаційної інфраструктури в цілому або окремих її елементів [1]. Мартін Лібікі вважає, що інформаційна війна – це засоби, які включають збір, передачу, захист, маніпулювання, спростування, заперечення і знищення інформації, завдяки яким можна встановити перевагу над противником [2]. Проте, на наш погляд, найбільш вдалим є наступне визначення: інформаційна війна – це форма ведення інформаційного протиборства між різними людськими спільнотами, спрямована на досягнення політичних, економічних, військових чи інших цілей стратегічного рівня, шляхом впливу на цивільне населення, владу та (або) збройні сили протилежної сторони, за допомогою комплексу заходів з нанесення шкоди інформаційній сфері і захисту власної інформаційної безпеки.

Мета інформаційної війни – послабити моральні і матеріальні сили супротивника або конкурента та посилити власні. Завдання інформаційної війни – це не знищення фізичної сили, а знищення соціуму. У такій війні ведення пропаганди, шпигунство, диверсійна діяльність мають виключно допоміжне значення, головне – це проникнення всередину системи противника, руйнування його цілей, поглядів, системи світосприйняття. Оскільки такі війни не призводять безпосередньо до кровопролиття, руйнувань, при їх веденні немає жертв, це породжує легковажне ставлення до них. Проте, руйнування, яких завдають інформаційні війни у суспільній психології, психології особи, за масштабами і за значенням цілком сумірні, а часом і перевищують наслідки збройних конфліктів [2].

У 2014 р. Україна зазнала прямої агресії з боку Російської Федерації. Спочатку було анексовано Автономну Республіку Крим, згодом завдяки прямому втручання Росії та підтримці сепаратистських рухів виникла загроза втрати ще двох територіальних одиниць України – Донецької та Луганської областей. Однак ще задовго до загострення ситуації, що перетворилася у збройне протистояння, розпочалась інформаційна війна проти України [3].

У російської пропаганди три категорії споживачів – внутрішня аудиторія, російськомовна Україна і весь інший світ. Мета всередині – домог-

тися лояльності росіян і змусити повірити в образи зовнішніх ворогів. В Україні – дезінформувати споживачів новин та посіяти розбрат і паніку, особливо на Південному Сході країни. У решті країн – дискредитувати українську революцію і владу та виправдати власні дії [3].

Російська пропаганда діє через давно сформований комплексний механізм. Розглядаючи дане питання, можна виділити окремі методи інформаційної агресії проти України, а саме:

1. Дезінформування та спотворення інформації. Одним з прикладів явного дезінформування стала трансляція у травні 2014 р., в якій телеканал «Росія 1» використав у сюжеті про вбивства в Слов'янську мирних жителів бійцями Національної гвардії України кадри дворічної давності, що демонструють операцію в Баксанском районі Кабардино-Балкарії.

2. Приховування інформації (замовчування, вибірковість матеріалу). На російському телебаченні постійно з'являються репортажі, як мешканці південного сходу масово переселяються до Росії, але не показують, як біженців приймають у Києві та на Закарпатті. Крім приховування інформації, іноді ЗМІ використовують метод «демократії шуму» – небажана новина не помічається серед решти повідомлень [4].

3. Використання міфологем. Зараз Україна для російських громадян є втіленням хаосу. Це найдавніша міфологема, що нічого хорошого не можна очікувати в Україні і від України, і все, що там відбувається – це безладдя. На цьому тлі Росія виглядає дуже вигранно, як втілення дисципліни, справедливості, організованості. Причому людям про це не говорять, вони самі роблять такий висновок. Саме цим медіаманіпулювання відрізняється від пропаганди [5].

4. Сенсаційність. Одним з яскравих прикладів є трансляція 12 липня 2014 р. на Першому російському телеканалові сюжету про нібито розп'ятого українськими бійцями хлопчика. Цей метод є зверненням в першу чергу до почуттів та емоцій адресата. Подібний вплив на людину є більш сильним, ефективним, ніж методи раціонального впливу.

5. Ізоляція адресата. Ідеальним варіантом ізоляції є повна відсутність альтернативних, неконтрольованих джерел інформації та думки, що можливо лише при тоталітарному підпорядкуванні ЗМІ владі. Це перш за все використовується у внутрішній пропаганді [5]. У Росії всі масові медіа є державними (федеральними) або перебувають у власності людей і компаній, близьких або лояльних до керівництва країни. Тому подача інформації завжди однаково тенденційна і видається як за шаблоном.

6. Технології 25-го кадру. За даними начальника прес-служби СБУ Марини Остапенко існують докази використання російськими телеканалами технології «25-го кадру» для інформаційно-психологічного впливу на глядачів. Протягом усього випуску про події в Одесі 2 травня 2014 р. на телеканалі «Росія-24» в куті екрана з'являються малопомітні написи: «підпал: «Правий сектор», «людей убивають бандерівці», «нацгвардія – вбивці» [6].

7. І саме використання «магічних слів» є найпоширеніший прийом медіа маніпуляції. Якщо з одного боку людей називають бандерівцями, а з іншого боку – сепаратистами, то відбувається розкол, представники з обох сторін вже не можуть сприймати один одного об'єктивно. І це спричиняє відповідну поведінку. Якщо це нелюди, в них можна і стріляти.

Крім того до загроз Україні у контексті інформаційної війни відносять: інформаційно-пропагандистські структури на території України (інформаційні агентства, IT-структури, групи блогерів тощо); недостатню реалізацію необхідних протидієвих заходів; масовану кібервійну [7].

Таким чином, можна констатувати, що в інформаційній війні проти України Росія застосовує практично весь арсенал впливу на свідомість людей. І, як результат, два народи стали ворожими один до одного. Такої масованої інформаційної атаки не було ніколи в часи загострення українсько-російських відносин. [7] Отже, слід визнати, що Україна, її державні органи влади, громадянське суспільство та ЗМІ не були готові до такої військової та інформаційної агресії. Для того, щоб захиститися від такого виду війни необхідно мати:

1. Стратегічне управління. Створення окремих ситуаційних центрів (та залучення існуючих) як державних, так і громадських, що дасть можливість оперативно реагувати на зміну воєнно-політичної обстановки. Побудова системи ситуативного управління як мережі дозволить зберегти стійкість та безперервність управління в умовах тотальної та інтенсивної агресії зі сторони Росії.

2. Ефективну інформаційну політику, а саме: повсякденний контекст, стратегічна спрямованість та зворотній зв'язок із суспільством.

3. Технічний захист інформації в національних інформаційних ресурсах від кібернетичних атак.

4. Значну кількість підготовлених військових та цивільних фахівців в інформаційній сфері, в тому числі за програмами підготовки країн НАТО та інших країн Заходу. [8]

Перспективи подальших досліджень. Оскільки обставини, що склалися у сфері інформаційної безпеки у зв'язку з агресією Російської

Федерації проти України, стали не загрозами, а реальністю, тому першочерговим завданням усіх державних, громадських, наукових, експертних, журналістських інституцій є науково-практичні дослідження щодо розробки нових тактик, стратегій, доктрин державного управління в сфері захисту інформаційного простору держави.

**Література:** 1. Бабенко Ю. Інформаційна війна зброя масового знищення! / Ю. Бабенко // Українська правда. – 2006. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/rus/articles/2006/04/20/4399050/>; 2. Лібікі М. Що таке інформаційна війна? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://viysko.com.ua/tehnologiji-voeyen/martin-libiki-shho-take-informatsijna-vijna/>; 3. Інформаційна війна проти України: сюжети, методи, протиотрута / П. Шуклінов // ЛІГАБізнесІнформ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://news.liga.net/articles/politics/1041096lozh\\_kremlya\\_kak\\_ukraine\\_ne\\_proigrat\\_v\\_informatsionnoy\\_voynе.htm](http://news.liga.net/articles/politics/1041096lozh_kremlya_kak_ukraine_ne_proigrat_v_informatsionnoy_voynе.htm); 4. Брайант Д., Томпсон С. Основи впливу ЗМІ: Пер. з англ. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2004. – 432 с.; 5. Петрик В.М. Інформаційна безпека (соціально правові аспекти). – К.: КНТ, 2010. – 776 с.; 6. У СБУ заявили, що російські канали застосовують проти телеглядачів «25-й кадр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/politika/u-sbuzayavili-schorosiyski-kanali-zastosovuyut-protiteleglyadachiv-25-y-kadr-350517.html>; 7. Горбань Ю.О. Інформаційна війна проти України та засоби її ведення / Ю.Горбань // Вісник НАДУ. – 2015. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://visnyk.academy.gov.ua/?page\\_id=2150](http://visnyk.academy.gov.ua/?page_id=2150); 8. The Journal of Information Warfare [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.jinfowar.com/>.



УДК 325.14

**Луценко М.В.**  
**ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРИТОКА БЕЖЕНЦЕВ**  
**В СТРАНЫ ЕС**

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.э.н., ст. преп. Кучечук Л.В.*

На сегодняшний день беженцы всё чаще прибывают в Европу из Африки и стран Ближнего Востока, где длительное время идёт гражданская война, царит страшная нищета, голод, а также природные бедствия из-за отсутствия экономики и экономического развития, тяжких болезней и безработицы. Поток беженцев из Ближнего Востока и Северной Африки продолжается уже на протяжении многих лет, не смотря на это, Европа не предпринимает никаких решений, в надежде на то, что беженцы растворятся в европейском населении, и таким образом проблема решится само собой.

За последние 50 лет на Европейский континент поселилось более миллиона беженцев. Европейские страны предпочитают не замечать



того что происходит, это можно объяснить тем, что они чувствуют некую вину за колониальное прошлое. На сегодняшний день в Европе проживает около 30 миллионов беженцев, многие из них ищут работу и лучшую жизнь, а часть из них проживают в Европе нелегально [4]. Большую часть беженцев составляют мусульмане, но далеко не все хотят интегрироваться в европейское общество и скрыться в европейском населении. Напротив, они пытаются навязать исламский образ жизни европейцам, желают сохранить своё религиозное и культурное единство. Однако, далеко не все могут найти работу, и большая часть людей прибегает к наркотикам и преступности, тем самым повышая социальную напряжённость.

Проблема мигрантов для Евросоюза становится все более актуальной. В руководстве ЕС прогнозируют, что поток беженцев будет только нарастать. И решение данной проблемы будет зависеть от стран ЕС. Но при этом страны-участницы ЕС пока не могут договориться о том, кто и как должен решать проблему беженцев [1]. Казалось бы, что сложного в каждой стране Евросоюза разместить несколько тысяч беженцев? Но, напротив, некоторые европейские государства, уже начали усиливать контроль на границах с целью недопущения незаконной миграции. Так в связи с увеличением потока беженцев Германия заявила о восстановлении системы проверки паспортов на границе с Австрией, которая была отменена после установления шенгенской зоны. А власти Венгрии установили стену на границе с Сербией и привлекли военных для охраны границы от нелегальных мигрантов, которые пытаются через Венгрию попасть дальше в Европу [5]. Но это не есть решение проблемы, это только способ избавиться от неё.

Гражданские войны и бедствия продолжаются в странах Ближнего Востока, в следствии чего мирное население мигрирует в Европу. Беженцы уверены, что ни одно государство ЕС не осмелится отправить их назад и они будут чувствовать себя в безопасности. Европейские лидеры осведомлены о том, что наплыв беженцев представляет угрозу для их стран, но бояться говорить об этом открыто. Канцлер Ангела Меркель согласилась принять 800 тысяч беженцев, в то время, как на юге Европы, где находится точка входа беженцев, воздвигаются стены [2]. Но ни стены, ни сочувствие не решат данной проблемы, и даже разрешение на то, чтобы еще больше беженцев приезжало в Европу приводит только к нарастанию масштабов этого последствия.

В последнее время перед Евросоюзом остро стоит проблема мигрантов и беженцев. Только через Средиземное море в 2015 году в Европу

прибыло 220 тысяч мигрантов. При этом число погибших в море за тот же период составляет более 2,1 тысячи человек. В целом за половину 2015 года в ЕС уже прибыло около полумиллиона беженцев из стран Ближнего Востока и Северной Африки [4]. о все страны ЕС не смогли договориться о совместном решении. Но, по нашему мнению, существует несколько вариантов решения с миграционным кризисом.

Во-первых, ЕС может проявить пассивность. Но достаточно вспомнить, как центральноевропейские и восточноевропейские страны не захотели предоставлять убежище нелегальным иммигрантам. И с того времени их стало ещё больше. Вариант бездействия по душе тем странам, которые депортируют беженцев в первую страну Европы, в которую они прибыли. Минус такого плана заключается в возможном провале Шенгенского проекта, на который указала канцлер Германии Ангела Меркель. Если это произойдет, контрабандисты снова начнут зарабатывать на незаконной перевозке людей через европейские границы, а это может закончиться трагически [5].

Во-вторых – выполнять предложенные Еврокомиссией квоты. План расположения беженцев, который сейчас существует, предлагает отправить в Германию, Францию и Испанию больше половины беженцев. Остальных должны поделить между собой другие страны ЕС. Однако минус этого плана в том, что не известно, что ждет беженцев, которые хлынули в Европу после того, как квоты будут исчерпаны [3].

В-третьих – начать военную операцию против контрабандистов, которые незаконно перевозят беженцев в ЕС. Борьба против контрабандистов может уменьшить количество трудовых мигрантов из Африки, однако это не решит проблему прибытия беженцев с Ближнего Востока [5].

Четвёртый способ – это наладить легальную транспортировку беженцев из Сирии в Европу. Это позволит принимать беженцев и отделять их от трудовых мигрантов из Африки. К тому же, беглецы от войны часто тратят на свой путь более 10 тысяч долларов. И эти деньги не гарантируют им безопасность. Часто люди гибнут по дороге к мирному миру и лучшей жизни. Поэтому легальный и безопасный транспорт в ЕС лишил бы заработка контрабандистов, сохранил бы жизнь людям и позволил бы им сберечь деньги на первое время в Европе. Однако на сегодня у этого варианта слишком низкая политическая поддержка, несмотря на то, что он выглядит наиболее гуманным [1].

И пятый способ – это вмешаться и закончить войны на Ближнем Востоке, откуда в ЕС направляется больше всего людей. Положительная сторона этого способа, что проблема с притоком беженцев в страны ЕС будет решена. Но этого не произойдет в ближайшее время.

Правительство ЕС разработало план по квотному распределению беженцев между странами ЕС, однако Венгрия, Словакия, Румыния, выступают против обязательного приема беженцев [3].

В сложившейся ситуации есть и одна положительная сторона. На Всемирном экономическом форуме в Давосе был оглашен доклад Международного валютного фонда, в котором говорится, что наплыв беженцев и мигрантов в страны ЕС может способствовать экономическому росту Евросоюза. Отмечалось, что ЕС будет пользоваться выгодами от обеспечения рабочими местами для мигрантов, увеличивая гибкость рынка труда. По прогнозу МВФ, за период 2015–2017 гг. поток мигрантов в Евросоюз достигнет около 4 млн человек [2]. В страны ЕС приезжают в основном беженцы из Сирии, где продолжается гражданская война, и Северной Африки.

Проведя анализ пяти предложенных способов решения проблемы с неконтролируемым притоком беженцев из Северной Африки и Ближнего Востока в страны Евросоюза, можно сделать вывод, что наиболее разумным является путь деления беженцев между странами ЕС. А также, Евросоюз может наладить легальную миграцию беженцев из Ближнего Востока, что предложено в четвёртом способе решения проблемы, но этого действительно не произойдёт в ближайшее время. По нашему мнению, на сегодняшний день, помощь беженцам должна заключаться в предоставлении им места в каждой стране ЕС.

**Литература:** 1. *Европейские новости* [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.euronews.com/tag/refugees/>; 2. *Политические новости* [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://mignews.com/news/politic/world/060915\\_154501\\_43009.htm](http://mignews.com/news/politic/world/060915_154501_43009.htm); 3. *Официальный сайт Европейской комиссии. Миграция* [Электрон. ресурс] – Режим доступа: [http://ec.europa.eu/priorities/migration\\_en](http://ec.europa.eu/priorities/migration_en); 4. *Европейский голос. Новости и обзоры ЕС* [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.politico.eu/>; 5. *Новости политик ЕС* [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.euractiv.com/>

\*\*\*

УДК 338.330.339

**Мартынова Я.С.**

## **«ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА» КАК АКТУАЛЬНОЕ НАУЧНОЕ ТЕЧЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
Научный руководитель: преп. Чичина О.А.*

На пороге XXI века человечество столкнулось с глобальной проблемой нарушения условий социального благополучия, экологического и

экономического состояния в целом. Мировое сообщество ставит на повестку дня эффективные решения сложившейся проблемы, основой которой стало устойчивое развитие.

«Стратегия устойчивого развития» стала наиболее актуальной в 2012 году после проведения «Форума Земли 2012» в Рио-де-Жанейро, где была представлена концепция человеко-ориентированной экономики. Основными темами форума в этом контексте стала «зеленая экономика» и преодоление нищеты [5].

Последнее время «зеленая экономика» стала наиболее исследуемым научным течением среди современных ученых-экономистов. Предметом исследования является взаимодействие экономики и экологии, а цель – рост благополучия населения. В тоже время, мы видим, что существуют другие научные течения, которые основываются на изучении основ и механизмов человеко-ориентированной экономики [2].

В связи с этим, целью данного научного исследования является сделать анализ научных течений, основанных на концепции устойчивого развития. Для анализа мы выделили 3 наиболее схожих научных течения: социальная экономика, инвайроментальная экономика, зеленая экономика.

Таблица 1.1

Сравнительный анализ научных направлений  
в сфере взаимодействия экономики и экологии

	Понятие	Ученые
Социальная экономика	Отрасль экономики, главной целью которой является удовлетворение нужд и интересов общества, достижение личностного развития и прогресса человечества с помощью принципов автономного управления и демократических процессов принятия решений.	Ч. Дюнауйе, Т. Мальтус, Д. Миль, Л. Вальрас, К. Кларк, 1830 год
Экономика окружающей среды	Отрасль экономики, которая изучает экономические последствия экологической политики стран. В том числе, влияние на загрязнение окружающей среды, затраты и выгоды альтернативных стратегий в области экологии для решения проблем загрязнения воздуха, качества воды и глобального потепления.	А. Пигу, Р. Масгрейв, 1950 год
Зеленая экономика	Отрасль экономики, которая направлена на снижение экологических рисков и экологических дефицитов, главной целью которой является устойчивое экономическое развитие без ущерба окружающей среде.	Р. Костанца, Н. Джорджеску-Реген, К.В. Капп, Э.Ф. Шумахер, К. Поланьи, 1987 год

*Таблица составлена автором по материалам [1, 2, 3]*

В табл. 1.1 представлена краткая характеристика данных направлений, определение основных положений, ученых-основателей данного направления и год зарождения как науки.

Самого большого распространения получило научное течение «зеленая экономика», которое также было юридически закреплено на международном уровне.

Программа развития ООН по окружающей среде (ЮНЕП) в 2008 г. выступила с Инициативой по «зеленой экономике», целью которой является использование исторической возможности в настоящее время сформировать экономику завтрашнего дня [5]. Инициатива по «зеленой экономике» основана на трех главных принципах:

- оценка и выдвижение на первый план природных услуг на национальном и международном уровнях;
- обеспечение занятости населения за счет создания «зеленых» рабочих мест и разработки соответствующей политики;
- использование рыночных механизмов для достижения устойчивого развития [3].

Таким образом, социальная экономика и экономика окружающей среды стали частью Инициативы ООН по «зеленой экономике».

Рассмотрим семь ключевых направлений механизмов внедрения «зеленой экономики» в подтверждение вышеизложенного суждения.

#### 1. Внедрение возобновляемых источников энергии.

Огромные масштабы приобретает вопрос о дальнейшем сохранении полезных ископаемых. Нефть, газ – во всем мире классифицируют как один из крупнейших энергетических ресурсов, но даже они в свое время исчерпываются, а значит необходимо находить новые ресурсы для жизни. При этом, тот факт, что страна, которая обладает наличием хорошей экосистемы, почвой, водой и лесом, значительно повышает свою позицию перед другими странами [1].

#### 2. Энергоэффективность в жилищно-коммунальном хозяйстве.

В связи с тем, что значительная часть городского жилого фонда была построена в постсоветское время, большинство жилых комплексов оборудованы неэффективными теплоизоляционными конструкциями и системами теплоснабжения, что приводит к значительным тепловым потерям.

#### 3. Органическое земледелие в сельском хозяйстве.

В первую очередь, данный вид направления рассматривает отказ от синтетических продуктов удобрения (пестициды), различных кормовых добавок. Речь идет об использовании органических удобрений для обеспечения урожайности, роста культурных растений. «Озеленение» сель-

ского хозяйства позволит обеспечить продовольствие населению, не нанося вред при этом природным ресурсам.

#### 4. Совершенствование системы управления отходами.

Особую популярность приобрела проблема управления отходами. Все чаще встречаешь грязные улицы, свалки и отсутствие какого-либо контроля над происходящим. В связи со сложившимися обстоятельствами предложено использовать отходы как вторичный продукт производственного цикла [4].

#### 5. Совершенствование системы управления водными ресурсами.

Вода остается ключевым природным компонентом обеспечения существования человечества и целостности экосистем. В связи с этим, рациональное использование водных ресурсов остается проблемой, приобретающей огромные масштабы.

#### 6. Развитие «чистого» транспорта.

В настоящее время большинство перевозок осуществляется на основе бензина (дизеля). В первую очередь это способствует высокому выбросу парниковых газов, что уничтожает биосистему планеты. Переход на альтернативные источники энергии обеспечит устойчивое развитие экосистемы.

#### 7. Сохранение и эффективное управление экосистемами.

Деятельность в данном направлении главным образом направлена на сохранение уникального природного богатства нашей страны [3].

Положительные результаты развития государства по стратегии устойчивого развития мы наблюдаем только в странах с социально-ориентированной экономикой, такие как Швейцария, Швеция, Норвегия. Для стран с переходной экономикой эта стратегия не дала перспектив, а глобальный экономический кризис 2008 года и переориентация целей использования ресурсов стала угрозой стабильности национальной безопасности стран [4].

На сегодняшний день борьба за суверенные права над природными ресурсами стала существенным фактором глобальной безопасности (экономической и военной). Конфликты за природные ресурсы происходят в дипломатической форме или в форме каких-либо других претензий к проблемным государствам из перечня failed states (стран, где есть проблемы в сфере прав человека и демократии) [5].

Таким образом, тема «зеленой экономики» становится еще более актуальной, а научное исследование этой темы приобретает характер глобального междисциплинарного научного направления.

**Литература:** 1. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.; 2. *European Economic and Social Committee. The Social Economy in the European Union.* – 2012. – 68 p.; 3. *Inclusive green growth the pathway to sustainable development. The World Bank.* – 2015. – 192 p.; 4. *The National Bureau of Economic Research [Электронный ресурс].* – Режим доступа: <http://www.nber.org>; 5. *United Nations Division for Sustainable Development (UNDESA). A guidebook to the Green Economy.* – 2012. – 64 p.

\*\*\*

УДК 339.322

## Непрядка Н.В. ХЕДЖ-ФОНДИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИВАННЯ У СВІТОВІЙ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Актуальність. Хедж-фонди – один з найбільш швидкозростаючих секторів фінансової галузі. Вони є виключно багатограним, гнучким та динамічним класом фінансових інструментів. Хедж-фонди пропонують набагато ширший набір активів та стратегій, ніж традиційне інвестування в акції, облігації та взаємні фонди. Через це їх дохідність має дуже слабку або від'ємну кореляцію з дохідністю традиційних активів. Тому хедж-фонди часто отримують прибутки навіть в часи падіння на світових ринках акцій та облігацій.

Ступінь вивчення проблеми. Останнім часом хедж-фонди все більше привертають увагу наукових кіл у контексті економічної природи та особливостей функціонування цієї форми інвестування капіталу. Серед закордонних та вітчизняних дослідників, які присвятили свої праці аналізу особливостей діяльності хедж-фондів, можна назвати, насамперед, таких науковців та експертів, як Ф. Блек, В. Котіков, С. Кропельницька, Дж. Тобін, Г. Марковіц, В. Матвеев, Д. Нейл, У. Шарп, М. Шольц та ін. Однак в цілому економічна сутність хедж-фондів досліджена українськими вченими недостатньо, а поле для досліджень є досить широким.

Метою роботи є з'ясування особливостей діяльності хедж-фондів у світовій фінансовій системі як альтернативного джерела інвестування.

Альтернативне інвестування здатне в значній мірі якісно поліпшити комбінацію ризиків і прибутку сучасного інвестора, а також сприяти диверсифікації. Для будь-якого інвестора розумно розглядати інвестиції в хеджеві фонди, приватний акціонерний капітал, продукти споживання, нерухоме майно й інші нетрадиційні (альтернативні) активи. Однак, перш ніж інвестувати в цінні папери або інші активи, інвестору слід

проконсультуватися з фінансовим радником щодо ризиків такого інвестування.

Прийнято вважати, що до нетрадиційних активів належать хеджеві фонди, прямі інвестиції, різниця курсів валюти, керовані товарні фонди, нерухоме майно, лісові господарства і іноді такі активи як предмети мистецтва або дорогі колекційні вина. Під хеджевим фондом розуміють приватний інвестиційний фонд, недоступний для широкого кола осіб, і керований професійним інвестиційним керуючим.

Альтернативні активи відрізняються від традиційних об'єктів інвестування в тім, що поряд з перевагами вони можуть стати причиною невигідного становища інвестора. Наприклад, пайові інвестиційні фонди, як правило, безпосередньо беруть участь в управлінні компаніями, якими вони володіють, через раду директорів або за допомогою надання експертних оцінок. Така діяльність може сприяти збільшенню прибутку за рахунок якісного поліпшення діяльності компаній або розширення маркетингових можливостей. Однак, так як більшість прямих інвестицій здійснюються в компанії, цінні папери яких не котируються на біржі, рівень прозорості у відношенні їх діяльності та можливість оцінити їх вартість набагато нижча, ніж на відкритому ринку.

Хеджеві фонди інвестують в набагато більш широкий спектр інструментов, ніж традиційні менеджери, що знову ж таки говорить про кращої комбінації ризиків і прибутків. З іншого боку, вони можуть займати і більш консервативні позиції, до того ж нерідко вони є причиною меншої ліквідності. Таким чином, можна говорити про те, що нетрадиційні активи є привабливим доповненням до класів традиційних активів за тієї умови, що інвестор ретельно вивчить всі їхні сильні і слабкі сторони. Альтернативні активи не є панацеєю від несприятливих змін на ринку, проте вони можуть допомогти в значній мірі пом'якшити результати зміни цінностей, з якими зіткнуться інвестори у важкі для фінансового ринку періоди. Хеджеві фонди надають широкі можливості.

Можна виділити такі фактори, що вплинули на активний розвиток хеджевих фондів як міжнародних інвестиційних посередників:

- активне зростання фондових ринків;
- формування ліберального режиму правового регулювання;
- зняття обмежень на рух капіталу;
- широке застосування левериджу і деривативів в інвестиційних стратегіях [1].

Оскільки фонди активно використовують стратегії, пов'язані з суттєвим запозиченням коштів або кредитним плечем, які дозволяють збільшувати економічний потенціал коштів під їх управлінням у десятки



разів, то сила впливу хедж-фондів цілком порівнювана (якщо не перевищує) з розміром економіки США [2, с. 43]. За оцінками спеціалістів, майже половина обсягу торгів на провідних біржах світу – NYSE і LSE – припадає на хедж-фонди. Згідно з оцінкою Greenwich Associates, ці фінансові інститути контролюють, наприклад, 45% обсягу торгів облігаціями ринків, що розвиваються, 47% – сумнівних боргів, 55% обсягу торгів кредитними деривативами – частини фінансових ринків, що стрімко розвиваються, теж припадає на хедж фонди.

До особливостей діяльності хедж-фондів можна віднести такі:

- державні органи не можуть контролювати хедж-фонди, а більшість із них зареєстровано в офшорних юрисдикціях (Кайманові острови, Британські Віргінські острови, Бермудські острови, Багамські острови тощо). Згідно з даними HedgeFund.net, в офшорних зонах зареєстровано 55% всіх хедж-фондів. При цьому 54% менеджерів знаходяться в США, 23% – в ЄС і тільки 14% – в самих офшорних зонах. З одного боку, знижується прозорість інвестицій і захищеність інвестора. З іншого – зменшуються витрати на ведення звітності та розширюється свобода дій [3];

- найчастіше хедж-фонди не мають справи з дрібними інвесторами (дуже високі адміністративні витрати). Крім того, законодавство більшості країн не допускає незначних інвестицій в хедж-фонди. Винятком є законодавство таких країн, як Канада, де можна вкласти до хедж-фонду близько 2000 дол. США. Як правило, хедж-фонди встановлюють мінімальний розмір інвестицій – від 250 тис. до 1 млн дол. США, що значно звужує коло зацікавлених осіб, однак забезпечує вищий рівень інформованості інвесторів про ризики. Іноді є обмеження на кількість інвесторів хедж-фондів. Наприклад, американська Комісія з цінних паперів і бірж (Securities and Exchange Commission, SEC) обмежує кількість інвесторів до 99. При цьому щонайменше 65 з них повинні мати статус «акредитованих». Статус «акредитованого» інвестора визначається за критерієм чистої вартості пайового внеску, який має певну планку. З урахуванням того, що подібні інвестиції належать до розряду ризикованих, то «акредитованому» інвесторові необхідно також довести своє право розпоряджатися такою сумою без збитку для сімейного бюджету. Іншими словами, дати необхідні запевнення, що цей мільйон не є останнім [4];

- для того, щоб знизити адміністративне навантаження й уникнути плагиату, хедж-фонди зазвичай не публікують своїх позицій і не повідомляють інвесторам про свої угоди щодня. Таким чином, інвестор не знає, чим він володіє. Оскільки хедж-фонди не надають детальної звітності контролюючим органам, тому складно простежити, що ж насправді відбувається з інвестиціями. Хоча, на перший погляд, така непрозорість

викликає негативне враження, насправді вона цілком обґрунтована. Приймати її як даність чи ні – справа інвестора;

– хедж-фондам притаманна низька ліквідність. Акції хедж-фондів, як правило, не котирують, і продати їх можна тільки самому хедж-фонду. З метою зниження адміністративного навантаження хедж-фонди не дозволяють вилучати гроші щодня. Як правило, вони просять повідомити про вилучення коштів за 15-30 днів і потім стільки ж часу витрачають на перерахування коштів. У більшості фондів передбачено період блокування інвестицій (lock-up period), протягом якого інвестор не може забрати свої гроші або може забрати їх, сплативши штраф;

– після того як фонд досягає певного розміру, він може бути закритий для нових інвестицій, оскільки ліквідності ринку може не вистачити для реалізації його стратегії, якщо він оперуватиме занадто великими обсягами [2, с. 47].

Висновки. У сучасних умовах саме хедж-фонд як організація, що має велику свободу у виборі принципів та інструментів управління, здатний якнайкраще вирішувати завдання у сфері фінансової інженерії, яка вже стала рушійною силою на ринку пропозиції послуг в сфері управління активами і зобов'язаннями. Поєднання хедж-фондів із традиційним інвестуванням може суттєво знизити ризик всього портфеля без втрати доходності. В умовах, коли ситуація на міжнародних ринках досить непередбачувана, інвестиції в ретельно відібрані портфелі хедж-фондів у перспективі можуть стати найкращим інструментом диверсифікації ризиків.

**Література:** 1. Рогач О. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.; 2. Кропельницька С. Хедж-фонди – альтернативна форма інвестування капіталу / С. Кропельницька // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2008. – №4. – С. 43-50; 3. Introduction to Hedge Funds. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.harcourt.ch/cms/hauptseite/zeigeBereich/11/gibDatei/739/introductiontohedgefunds.pdf>; 4. Чередниченко А. Особливості розвитку та причини успіху хедж-фондів у сучасній системі світових фінансів / А. Чередниченко // Загальні питання економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.investplan.com.ua/pdf/11\\_2011/13.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/11_2011/13.pdf).



**Пасмор М.С.**  
**ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БРІКС**  
**ЯК ПРИКЛАД ОБ'ЄДНАННЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

Університетські традиції академічних досліджень налічують в країнах БРІКС понад століття. Всі країни БРІКС відносно пізно здійснили індустриальні революції і мали можливість отримувати вигоди від імпорту технологій. Наука завжди була важливим пунктом модернізаційного порядку денного країн БРІКС.

Як зазначається у роботах проф. А.П. Голікова за допомогою науково-дослідницькій роботі здійснюється розвиток інноваційної сфери країни [2, с. 228]. Інновація – це нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, що забезпечує якісне підвищення ефективності виробничої системи чи якості продукції [3, с. 183].

На сьогоднішній день країни БРІКС мають унікальні інноваційні системи різних масштабів, складності і з різними акцентами, в залежності від шляху розвитку кожної з країн [5]. Російська і китайська академії наук виконують як освітні, так і наукові функції, в той час як університети в цих країнах відіграють меншу роль в дослідженнях; науково-дослідні ради та університети ПАР мають однакові рівні фінансування науково-дослідної діяльності, при цьому останні одноосібно займаються присудженням дипломів і вчених ступенів [4, с. 144]. Всесвітньо відомі Індійський технологічний інститут і технологічний інститут Тата набирають студентів за допомогою вкрай виборчого процесу і працюють паралельно масштабної системі університетів, яка доповнюється державними науково-дослідними центрами в рамках Ради наукових та промислових досліджень; бразильська ЕМБРАПА є світовим лідером у сфері сільськогосподарських досліджень, як і фонд Освальдо Круза в області медичних наук. Університет Сан-Паулу – лідер академічних досліджень і знаходиться на вершині системи фінансованих державою університетів [4, с. 145].

У науковому дослідженні проф. з ПАР М. Кана зазначається, що поточний характер і спеціалізація цих інноваційних систем багато в чому зобов'язані більш раннім періодам авторитарного, а іноді і військового правління, під час яких виробництво озброєння було важливим пріори-

тетом [4, с. 146]. Росія, Китай та Індія володіють ядерною зброєю; Бразилія відмовилася від його розвитку; ПАР в 1994 р. ліквідувала свій ядерний арсенал [4, с. 147]. Китай, Індія і Росія мають міжконтинентальні балістичні ракети і можливості для запуску супутників, при цьому Росія і Китай освоїли технології пілотованих космічних польотів, а Індія намір зробити це у найближчий час. Запуск індійського зонда на Марс поставив країну практично на один рівень з Китаєм. Бразильська компанія Embraer зайняла нішу виробника літаків середнього розміру для місцевих авіаліній, а також почала виробництво власних космічних ракет. Протягом багатьох років Бразилія і ПАР розробляли і виробляли супутники, які запускалися іншими країнами.

Вони також здійснюють співпрацю у сфері технологій виробництва ракет класу «повітря – повітря». Індія здійснює масштабний обмін технологіями з Росією. ПАР і раніше конкурентна на світових ринках легких озброєнь і артилерії, а також компактних радіолокаційних систем і військового транспорту, що є наслідком відмінності відповідних програм після ембарго на постачання зброї, введеного ООН в 1977 р. [6]

Всі країни БРІКС володіють значним промисловим потенціалом і високим рівнем самодостатності, за винятком сфери споживчих товарів, які надходять з Китаю, а також передових технологій, що імпортуються з ЄС, США та Японії [5]. Їх громадяни демонструють передові медичні, наукові та технічні навички і роблять внесок в глобальне накопичення знань. Приватний сектор відіграє різну роль у цих інноваційних системах в залежності від ступеня участі державних підприємств і збереження залишків централізованого планування.

У Глобальному індексі інновацій Китай займає перше місце в БРІКС, перебуваючи на 46-й позиції, а Індія – остання серед країн БРІКС 87-е місце [5]. Країни БРІКС регулярно оновлюють стратегії в галузі науки, технологій та інновацій і мають спеціалізовані установи, які розробляють і публікують відповідні індикатори. Китай, Росія і ПАР підтримують активну взаємодію з Директоратом ОЕСР з науки, технологій та інновацій. На тлі зміщення виробничого потенціалу Китаю в бік розробки технологій його валові витрати у 2014 р. на дослідження і розробки зросли до 1,98%, причому все більш висока частка цієї дослідницької діяльності здійснюється в рамках китайських компаній [5]. Паралельно ці фірми схилялися до необхідності захищати свою інтелектуальну власність з урахуванням поширення китайських брендів по всьому світу. Для Китаю майбутнє зростання, як очікується, в значній мірі буде заснований на інноваційному розвитку [6]. Інтенсивність реєстрації Китаєм патентів в США також виросла і є найвищою серед країн БРІКС – на рівні 4 на мільйон жителів

країни [6]. Це відносно недавнє досягнення, як і зростання кількості статей китайських авторів, що включаються в базу даних веб-науки. Бразилія, Росія і ПАР мають порівнянну інтенсивність публікацій, при цьому ПАР займає друге серед країн БРІКС місце з реєстрації патентів в США. Індія відстає за обома показниками результатів ключовим діяльності у сфері НТІ. Ще один важливий результат такої діяльності – це реєстрація нових сортів рослин. За даним показником ПАР майже в 2 рази перевершує Росію і значно опереджає Бразилію та Китай, що відображає різноманітність її сільськогосподарської бази та відповідного експорту [5].

З приводу аналізу питання розвитку інноваційної сфери, як відмічає проф. Є.М. Воробйов відображенням росту даної галузі є також обсяг науково-дослідницької роботи та кількість публікацій [1, с. 58]. Враховуючи сучасні реалії розвитку науки, ми пропонуємо дослідити офіційні публікації в сфері інтернет. Станом на 2014 р. співавторами з різних країн було написано близько 35% наукових статей веб-науки і Scopus, що на 10% вище, ніж 15 років тому [5]. У табл. 1 наведені дані про спільні публікації дослідників з країнових пар за даними Web науки.

Таблиця 1  
Кількість і відсоток спільних публікацій країн БРІКС, 2014 р.

	Бразилія	Росія	Індія	Китай	ПАР
Бразилія	36111	533 (2,0)	373 (0,8)	623 (0,3)	266 (2,9)
Росія	533 (1,5)	27303	393 (0,8)	898 (0,5)	237 (2,6)
Індія	373 (1,0)	393 (1,4)	46348	699 (0,4)	262 (2,8)
Китай	623 (1,7)	898 (3,3)	699 (1,5)	183760	325 (3,5)
ПАР	266 (0,7)	237 (0,9)	262 (0,6)	325 (0,2)	9217

Таблиця складена автором за матеріалами: [5]

Дані таблиці по діагоналі (виділені жирним шрифтом) представляють собою загальну кількість публікацій країни; по стовпцях наведено кількість спільних публікацій країнових пар; ставлення цієї кількості до загальної кількості публікацій відповідної країни – відсоток, наведений у дужках. Очевидно, що ПАР має найвищу інтенсивність спільних публікацій в БРІКС, яка значно вище медіанного рівня 1,4% [5]. Росія займає друге місце, а Китай – останнє. Лише 4 609 (1,5%) із загальної кількості наукових публікацій країн БРІКС (302739) підготовлені за участю авторів з іншої країни БРІКС. Реальність така, що співпраця в підготовці наукових публікацій між країнами БРІКС знаходиться поки що на невисокому рівні, але потужна наукова база кожної окремої країни, а також їх кооперація зможе дати перспективні результати, як для інноваційної сфери кожної країни, так і для всього об'єднання країн, що розвиваються.

**Література:** 1. Воробьев Е.М. Экономическая теория: учебное пособие Воробьев Е.М. – «Фортуна – пресс». 2000. – 410 с.; 2. Голиков А.П. Міжнародні економічні відносини: підручник / А.П. Голиков. О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. – 464 с.; 3. Голиков А. П., Черномаз П.А. Международные экономические термины: словарь-справочник Учебное пособие. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.; 4. Кан М. Вісник міжнародних організацій: Т. 10. № 2 / Міхаель Кан. – 2015. – С. 140-159; 5. Офіційний сайт світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>; 6. Офіційний сайт Xinhua (2013) Xi Jinping Urges Deepening Reform, Innovation-Driven Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://news.xinhuanet.com/english/china/2013-11/05/c\\_132861473](http://news.xinhuanet.com/english/china/2013-11/05/c_132861473).

\*\*\*

УДК 339.924:339.94(477-04)

Рудник А.О.

## РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.г.н., доц. Казакова Н.А.*

Питання транскордонного співробітництва України має глибоке хронологічне підґрунтя, що виявляє доцільність вивчення його розвитку та розвитку його структурно- функціональних зв'язків.

Зважаючи на процес розширення Європейського Союзу геополітична ситуація в Європі постійно змінюється, що має низку наслідків і для України. Так, з 1999 р. західний український кордон став спільним з НАТО, а в 2004–2006 р. Україна почала межувати з ЄС і Шенгенською зоною. Ці геополітичні зміни здійснили значний вплив, насамперед на зовнішню (у тому числі прикордонну) торгівлю і транскордонне співробітництво.

В контексті дослідження теоретико-методологічних засад здійснення транскордонного співробітництва важливим є розгляд теорії регіоналістики як основи здійснення транскордонного співробітництва. Згідно теорії регіоналістики, основною організаційно-інституційною формою транскордонного співробітництва є транскордонний регіон [1, с. 3]. В загальному вигляді, поняття транснаціонального регіону можна визначити так: «Транскордонний регіон – це наявність щонайменше двох територій різних країн, що мають спільний державний кордон, між якими встановились тісні виробничі та соціально-економічні зв'язки». В цьому контексті транскордонний регіон може виступати як:

- основа транскордонного співробітництва,
- база формування євро регіону та міжнародних економічних відносин;

- частина світового економічного простору, що має ресурсну базу й певну свободу дій для входження у світову економіку;
- самодостатня одиниця в національно-господарському комплексі країни, наділена певними правами та відповідальністю;
- суб'єкт національно-господарського комплексу країни, що акумулює сучасні технології регіонального управління для досягнення якнайкращої структури валового регіонального продукту;
- частина національної інноваційної системи, що забезпечує реалізацію її цільових показників і напрямів [2, с. 23].

Важливе значення для розвитку транскордонного співробітництва мають питання його правового забезпечення. На сьогодні в Україні вже сформувалася досить розвинена нормативно-правова база щодо питань транскордонного співробітництва, яка включає в себе:

1. Правові інструменти Ради Європи, які були ратифіковані Верховною Радою України та стали частиною національного законодавства;
2. Акти національного законодавства (закони, підзаконні акти тощо);
3. Угоди про транскордонне співробітництво тощо.

Основою законодавчого середовища щодо транскордонного співробітництва вважається Європейська рамкова конвенція про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або властями 1980 року та Закон України «Про транскордонне співробітництво» [3, с. 37].

Транскордонне співробітництво України та Європейського Союзу має на меті зменшення диференціації між євро регіонами України та підтримку сталих зовнішніх функціональних зв'язків між прикордонними регіонами. Важливим також є усвідомлення існуючих історичних, політичних економічних та соціологічних передумов з'явлення євро регіонів, що зумовлює їх глибоке практичне вивчення. Важливість цього дослідження полягає в тому, що 19 із 25 регіонів України є прикордонними, а їх сукупна площа становить близько 77% усієї території держави.

Згідно цих положень, станом на 2015 рік на території України сформовано 10 євро регіонів, а саме:

1. «Буг» (Україна, Польща, Білорусь),
2. «Карпатський євро регіон» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія),
3. «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія),
4. «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія),
5. «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь)
6. «Слобожанщина» (Україна, Росія),

7. «Ярославна» (Україна, Росія),
8. «Донбас» (Україна, Росія),
9. «Чорне Море» (Україна, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Російська Федерація, Румунія, Туреччина)
10. «Дністер» (Україна, Молдова) [4, с. 195].

Таким чином, можна чітко виділити дві основні групи єврорегіонів України – це єврорегіони, межуючи з кордонами Україна- ЄС та Україна – Росія. З боку функціональної націленості, перша група єврорегіонів буде свою стратегічну націленість на засадах нівелювання концепції кордону як лінії розподілу і посилення його контактної функції. В той час як друга група має в якості основного вектору діяльності збереження прикордонної безпеки та економічних зв'язків України та пострадянських країн.

Еволюція інтеграційних процесів у Європі, як зазначається багатьма вченими, пройшла кілька етапів вирівнювання пропускну здатності кордонів усередині Європейського Союзу з одночасним посиленням контролю на зовнішніх кордонах ЄС. Основні етапи розвитку єврорегіонів та зниження поділяючої ролі кордонів приведені в Таблиці 1.

Таблиця 1

Зміни функцій кордонів в контексті євроінтеграційних процесів

Фаза I	Кордон виконує військову функцію за одночасної розбудови економічної та громадянської функцій. (Ситуація подібна до існуючої в колишній Югославії).
Фаза II.	Знижується роль військової функції, але утримується роль економічної (існують мита) і громадянської функцій. При цьому є міграційні й візові обмеження.
Фаза III.	Економічна та громадянська функції кордону поступово мінімізуються. На зміну приходить лібералізація міжнародної торгівлі й міграції всередині спільноти за до-тримання повного візового контролю руху осіб і товарів із сусідніх країн. Ця фаза є початком економічної інтеграції
Фаза IV.	Міжнародна торгівля проходить подальшу лібералізацію, згідно з планами економічної інтеграції країн-членів Європейського Союзу. Впроваджується безвізовий рух при дотриманні контролю осіб та товарів із сусідніх держав (наприклад, польсько-німецький кордон).
Фаза V.	Виникає повна свобода руху товарів (відміна в більшості випадках мита і митних зборів, реалізація третього етапу економічної інтеграції). Безвізовий рух замінено повною свободою переміщення, працевлаштування і зміни місця проживання. Прикордонний контроль максимально спрощено і обмежено (наприклад, французько-швейцарський кордон).
Фаза VI	Повністю ліквідовано прикордонний контроль, допускається перетин кордону в будь-якому місці (кордон у рамках Шенгенської групи).

*Складено автором за джерелом [5]*

Так, можна зробити висновок, що єврорегіони України зараз знаходяться між фазою III та IV. Знаходження України на межі двох фаз



зумовлює перехідне становище України на шляху до євроінтеграції та трансформацію її євро регіонів.

**Література:** 1. В.С. Реутов Транскордонне співробітництво регіонів України: теоретико-практичні аспекти розвитку / Ефективна Економіка, №12, 2011. [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=912>; 2. Шуба М.В. Транскордонне співробітництво: «Think Global, Act Local» / Бізнес інформ, №9, 2014. [Електронне джерело] – Режим доступу: <file:///D:/downloads/transgranichnoe-sotrudnichestvo-think-global-act-local.pdf>; 3. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції: монографія / Н.А. Мікула, В.В. Засадко. – К.: НІСД, 2014. – 316 с.; 4. Долотіна К.В. Євро регіони на території України: сучасний стан та перспективи розвитку / Матеріали всеукраїнської наукової конференції – Ч. II. «Актуальні проблеми розвитку освіти і науки в умовах глобалізації» / Дніпропетровськ: 2016. – 254 с.; 5. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво в умовах інтеграційних процесів України: Дис... д-ра екон. наук: 08.10.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2012. – 434 с.

\*\*\*

УДК 339.9.05-044.372:334.726

Тумко А.А.

## ПЕРІОДИЗАЦІЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ І ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ В ПЕРІОД ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Алексеева Т.І.*

Збільшення в останні десятиліття масштабів прямого інвестування призвело до виникнення і швидкого розвитку транснаціональних корпорацій (ТНК). Саме тому в наші дні таким глобальним компаніям приділяють достатньо уваги, адже ці суб'єкти міжнародних економічних відносин відіграють важливу роль в розвитку світового господарства.

Сьогодні немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі ТНК. Вони беруть участь у економічних і політичних процесах в різних країнах світу. Транснаціональні корпорації – закономірний результат розвитку міжнародного поділу праці, виробничої кооперації та інвестиційного співробітництва. Вони є інструментом реалізації міждержавного переміщення капіталу [3, с. 44-45].

Історично розвиток ТНК пройшов ряд етапів і на протязі цього періоду зазнав істотних змін. За критерієм міжнародної економічної активності в розвитку ТНК виділяють чотири покоління.

Діяльність ТНК першого покоління значною мірою була пов'язана з розробленням сировинних ресурсів колишніх колоній, що дає підставу

визначити їх як «колоніально-сировинні ТНК». За своєю організаційно-економічною формою і механізмами функціонування це були картелі, синдикати та перші трести.

ТНК другого покоління – ТНК типу «трест». Їхня специфіка – міцний зв'язок з виробництвом військово-технічної продукції. Почавши свою діяльність у період між двома світовими війнами, деякі з цих ТНК зберегли свої позиції у світовій економіці й після Другої світової війни.

У 60-ті роки дедалі помітнішу роль почали відігравати ТНК третього покоління, які широко використали досягнення науково-технічної революції. Вони мали організаційно-економічну форму концернів та конгломератів. У 60-80-ті роки в діяльності ТНК органічно поєднувалися елементи національного і зарубіжного виробництва, а саме:

- реалізація товарів;
- управління та організація роботи персоналу;
- маркетинг і післяпродажне обслуговування.

Основні елементи відтворювального процесу переводилися на загальні для відповідних країн стандарти та принципи.

ТНК третього покоління сприяли поширенню досягнень НТП до периферійних зон світового господарства і, що найголовніше, формували економічні передумови появи міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором, міжнародним ринком капіталу і робочої сили тощо.

На початку 80-х років поступово з'явилися і затвердилися глобальні ТНК четвертого покоління. Їхніми визначальними рисами є планетарне бачення ринків та функціонування в умовах глобальної конкуренції. Характеризуючи сучасні тенденції становлення ТНК, слід відзначити, по-перше, вплив науково-технічного прогресу на розвиток транснаціонального капіталу; по-друге, особливості інноваційної діяльності ТНК; по-третє, прискорений розвиток і вдосконалення факторів виробництва, що використовуються ТНК.

Останніми роками відпала необхідність у надвеликих підприємствах на територіях окремих держав, розрахованих на всесвітній ринок. З'являється можливість створювати заводи, що випускають продукцію за однаковою технологією в багатьох країнах тобто уніфікувати випуск продукції в міжнародному масштабі й організувати спільне виробництво з підприємствами, що знаходяться в різних точках земної кулі та мають різну національну належність. Виробництво стає глобальним, з'являється компанії, які працюють «на весь світ».

Функціонування сучасних ТНК відбувається в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків, які, з одного боку, створюють зовнішнє середовище для їхньої діяльності, а з іншого – самі є результатом такої діяльності. Також необхідно зазначити, що особливості сучасного етапу розвитку ТНК проявляються в двох протилежних тенденціях:

- в загостренні конкуренції між ними;
- у виникненні взаємних відносин співробітництва [1, с. 235-240].

Зміцнення позицій ТНК в економіці перетворило їх в головний структурний елемент світового господарства, валютно-кредитних і фінансових відносин. Глобальні ТНК формують фінансовий центр економіки, який впливає на функціонування і розвиток світового виробництва продуктів, послуг, знань, інформації, інтелектуального капіталу, глобального ринку робочої сили. Розвиток транснаціонального бізнесу впливає на економіку як промислово розвинених країн, так і держав, що розвиваються, і цей вплив може мати позитивний і негативний характер.

Глобальна експансія ТНК з їх яскраво вираженою схильністю до «інтернаціоналізації» загрожує підривом економічного суверенітету держав. Найбільш явно вона проявляється в країнах, що розвиваються, де у відповідь на цю загрозу вдаються до експропріації іноземних активів [1, с. 229].

ТНК, що функціонують на території промислово розвинених країн намагаються впливати на процес виробництва, реалізацію і розподіл продукції, що неминуче веде до розвитку протиріч між економічними інтересами цих країн і інтересами ТНК. У моменти загострення політичних відносин, внутрішніх і глобальних економічних криз дані суперечності набувають особливої гостроти. У такі періоди уряди розвинених країн позбавляють підтримки філії іноземних ТНК і зосереджують свої зусилля на захисті інтересів національних фірм і компаній [2, с. 101-103].

З початком глобальної кризи у 2008 році роль і значення ТНК зазнає значних змін. Фінансова криза характеризується структурними економічними змінами на макрорівні, а саме: зниженням ВВП, підвищенням ставок комерційних банків і Центрального Банку, зростанням інфляції тощо. Такі зміни зумовлюють коливання мікроекономічних показників, таких як скорочення валового і чистого прибутку, зниження рентабельності, збільшення частки позикового капіталу, зменшення фінансової стійкості і платоспроможності.

В теперішній час основними особливостями впливу фінансової кризи на діяльність транснаціональних корпорацій є:

- скорочення робочих місць і підвищення рівня безробіття;
- втрата ринків збуту товарів та послуг;

- зниження прибутку та рентабельності;
- зниження здатності отримувати нові позики і рефінансувати поточну заборгованість на колишніх умовах [3, с. 3-4].

Особливостями регулювання діяльності міжнародних корпорацій в період глобальної кризи є неспроможність ТНК самостійно вирішити ряд проблем щодо їх функціонування в приймаючих країнах. Тому ООН прийняла рішення про необхідність розробки універсального кодексу поведінки ТНК, що регламентує їх діяльність. Положення Універсального кодексу присвячені насамперед, проблемам діяльності ТНК в країнах, де вони функціонують, а саме: забезпечення поваги ТНК національного суверенітету країн, де вони оперують; обов'язки ТНК слідувати в своїй діяльності цілям, пріоритетам і політиці країн їх перебування в області економіки і розвитку; заборона втручання ТНК у внутрішньо-політичний процес суверенних держав; невтручання в міжурядові відносини [5, с. 214-215].

Міждержавне багатостороннє регулювання діяльності ТНК здійснюється виключно шляхом узгодження політичних установок урядів країн-учасниць в інтересах національних капіталів. Основним завданням у цій сфері є створення правових умов, що забезпечують дотримання ТНК норм і принципів міжнародного правового регулювання. Складність полягає в тому, що ТНК не є суб'єктами міжнародного права і їх угоди з державами не можуть розглядатися в якості міжнародно-правових. ТНК складаються в організаційному плані з великого числа структурних підрозділів, перебувають у багатьох країнах і володіють різною правосуб'єктністю. Дочірні компанії ТНК виступають як незалежні юридичні особи, створюються і діють згідно із законами приймаючих країн [3, с. 137].

Підсумовуючи все вище сказане, доцільно зазначити, що розвиток транснаціональних корпорацій – природний процес еволюційних змін у світовій економіці. Основною загрозою такого розвитку є глобальна монополізація окремих ринків, яка потребує активної боротьби з цим явищем.

ТНК стали повноправним суб'єктом міжнародних економічних відносин і є необхідною ланкою процесу підвищення глобальної продуктивності праці і підвищення рівня життя людей на всій планеті. Але, враховуючи проведений аналіз еволюції діяльності ТНК необхідно зосередити увагу на особливостях регулювання їх функціонування в період глобальних криз, які мають місце в період глобалізації. Тому процеси, які виникають в цей час спрямовані на подолання негативних явищ у світовій економіці в цілому та діяльності ТНК зокрема.

**Література:** 1. Амеліна, І.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. Реком. МОНУ для студ. ВНЗ / І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров. – К.: ЦУЛ, 2013. – 256 с.; 2. Кацнель, С.А. Мировая экономика и международные экономические отношения.: учебное пособие /Кацнель С.А. – К.: Омский государственный институт сервиса, 2012.– 146 с.; 3. Кожухова О.С. Транснациональные корпорации и мировой финансовый кризис // Сибирская финансовая школа. 2009. №2. – С. 3-7; 4. Кочергина Т.Е. Мировая экономика: учебник / Т.Е. Кочергина; УМО. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 734 с.; 5. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2011. –711 с.

\*\*\*

УДК 339.13.017:339.138

**Тунян Д.Т.**  
**КОНКУРЕНЦІЯ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ**  
**ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.т.н., доц. Харченко І.М.*

Новітній етап розвитку світової економіки обумовлює зростання потреби суспільства у інформації, так як вона виконує роль виробничого фактору та важливого стратегічного ресурсу будь-якої країни чи виробництва.

Характерним для галузей телекомунікацій та інформаційних технологій є наявність базових та інтелектуальних секторів ринку. Зокрема, для ІТ базові – це сфера апаратного забезпечення, для телекомунікацій – сфери ТК послуг, телекомунікаційного обладнання. ІТ послуги, програмне забезпечення та послуги, які опосередковано пов'язані зі зв'язком, належать до інтелектуальних секторів інформаційно-комунікаційних технологій. До галузі інформаційних технологій належать також посередницькі послуги, які не пов'язані безпосередньо з виробництвом (створенням) апаратного та програмного забезпечення, а саме – продаж ліцензій на використання програмного забезпечення, реінжиніринг програмних продуктів, бізнес-консалтинг тощо.

Сучасні інформаційні технології, що дозволяють створювати, зберігати, переробляти і забезпечувати ефективні способи передачі інформації споживачу, стали найважливішим чинником життя суспільства в цілому і засобом підвищення ефективності всіх сфер діяльності людини. На сьогоднішній день на інформаційному ринку створюються інформаційні продукти, які рівні за об'ємом з галузями традиційної економіки і які є найважливішим важелем прискореного економічного розвитку держав, їх інтеграції у світові економічні процеси та одним із інструментів політичного впливу в регіоні та світі [2, с. 114].

Європейський ринок інформаційних технологій складається з трьох сегментів: сегменту апаратного забезпечення, програмного забезпечення та ІТ-послуг. Частка інформаційних технологій в обсягу ринку ІКТ становить 41%, тобто 1,4 трлн. дол. США. Найбільша частка світового ринку інформаційних технологій припадає на сегмент ІТ-послуг – 57%. Сегмент апаратного та програмного забезпечення склали 26% і 17% відповідно [6]. З 1980 р. до 2000 р. обсяг світового ринку інформаційних технологій збільшився у 49 разів, а за перше десятиріччя XXI ст. – в 1,4 рази [6]. Ще у 2002 р. у першому глобальному звіті про рівень розвитку інформаційних технологій (The Global Information Technology Report), який щорічно видається Всесвітнім економічним форумом спільно з міжнародною школою бізнесу INSEAD, був відзначений тісний зв'язок між рівнем розвитку інформаційних технологій і економічним процвітанням країн на підставі того, що інформаційні технології грають провідну роль у розвитку інновацій, підвищенні продуктивності та конкурентоспроможності, диверсифікують економіку і стимулюють ділову активність, тим самим сприяючи підвищенню рівня життя людей. Інформаційні технології перетворилися в один з найважливіших факторів економічного зростання, а сама галузь інформаційних технологій стала своєрідним двигуном світової економіки.

Сьогодні у багатьох розвинених країнах галузь інформаційних технологій розвивається бурхливими темпами і стає запорукою сталого економічного розвитку і відчутного внеску в їх ВВП [3, с. 42-46]. У глобальному звіті про рівень розвитку інформаційних технологій у світі визначається рейтинг економік країн світу на основі індексу готовності до мережевого суспільства. Цей індекс складається на основі 4 індексів-компонентів (середовище, готовність, використання і вплив інформаційних технологій), кожен з яких, у свою чергу, включає кілька складових, які характеризують, відповідно: політичне, регуляторне, ринкове та інноваційне середовище; готовність населення, бізнесу та органів влади до застосування інформаційних технологій; використання інформаційних технологій населенням, бізнесом та органами влади; вплив на економіку та соціальну сферу.

За даними аналітичного агентства Gartner, сукупний обсяг світового ринку інформаційних технологій перевищує два трильйони дол. США, а найбільша частка світового ринку інформаційних технологій припадає на сегмент ІТ-послуг – 57%, на сегмент апаратного та програмного забезпечення – 26% і 17% відповідно [7]. Стосовно трьох сегментів ІТ-ринку можна зазначити такі особливості розвитку [6]: на ринку апарат-

ного забезпечення лідирують підприємства Китаю (17%) й США (11%), електронних компонентів – США (25%) і Японія (13%), аудіо- і відеотехніки – Китай (18%) та Японія (15%), а питома вага промислово розвинених країн в імпорті комп'ютерів і устаткування перевищує 70%; на ринку програмного забезпечення домінують компанії із США, країн ЄС і Японії, а головний обсяг зовнішньоторговельних операцій сконцентрований у групі розвинених країн (головними експортерами програмного забезпечення є Німеччина, США й Ірландія – до 50% всього обсягу експорту програмного забезпечення; найбільшими імпортерами програмного забезпечення серед розвинених країн є Німеччина, Великобританія, Франція, Канада та Італія); на ринку ІТ-послуг темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають світовий експорт товарів та інших послуг (найбільшими постачальниками є Ірландія, Індія, США, Великобританія, Німеччина та Ізраїль – більше 60%).

У країнах Західної Європи відбувається уповільнення темпів зростання витрат на ІТ до рівня в 1,7% на рік (по регіону в цілому). Росія знаходиться на 13 місці у світі за рівнем витрат на ІТ, значно випереджаючи такі розвинуті країни, як Нідерланди, Швеція і Швейцарія. У середньостроковій перспективі прогнозується, що збільшення європейськими фінансовими організаціями бюджетів на інформаційні технології матиме позитивний вплив на їхній бізнес. В п'ятірку провідних країн за показником сукупних витрат на інформаційні технології входять США, Китай, Японія, Велика Британія та Німеччина, причому значне річне зростання витрат відбулося в Китаї. Така важлива галузь для інформаційно-технологічних країн пропорційно впливає на зростання ВВП країни.

У глобальному звіті Всесвітнього економічного форуму 2014 р. зазначено [5], що цифрові інформаційні технології мають пряме відношення до економічного зростання і створення робочих місць.

Фінляндія займає в рейтингу перше місце завдяки тому, що створила сприятливе середовище для ведення бізнесу і має одну з кращих систем освіти у світі. Фінляндія посідає перше місце в світі за кількістю заявок на патенти на одиницю населення в області інформаційних технологій, 90% фінських домогосподарств мають доступ в Інтернет. В цілому, економіка Фінляндії орієнтована на отримання максимальної вигоди з використання нових інформаційних технологій.

В Німеччині існують такі тенденції в інформаційному ринку: функціонують декілька баз даних, що забезпечують доступ до внутрішніх і зовнішніх баз даних для вчених і спеціалістів. На світовому інформа-

ційному ринку електронної інформації доля продукції Німеччини є невеликою порівняно з долею продукції США (54%), Великобританії (17%), Японії (12,5%). Зросло виробництво баз даних з економіки та бізнесу (6,8% світового виробництва), з науки та техніки (9,7% світового виробництва). Найбільшу частину світового інформаційного ринку (9% у грошовому вираженні) Німеччина має в секторі друкованої інформації.

На інформаційному ринку Франції функціонують державні і муніципальні органи науково-технічної інформації (в тому числі інформаційні центри міністерств та відомств); регіональні центри (агенції) науково-технічної інформації та галузеві і тематичні підрозділи науково-технічної інформації недержавних науково-дослідницьких інститутів, центрів, наукових асоціацій (близько 1900), підрозділи науково-технічної інформації приватних фірм та приватні посередницькі фірми (162). Також у Франції функціонує «Об'єднання виробників баз і банків даних» до якого входять як державні, так і приватні установи (близько 40) [2, с. 116].

Країни Північної Європи і так звані «азіатські тигри» (Сінгапур, Гонконг, Південна Корея і Тайвань) домінують в рейтингу 2014 р. завдяки створенню сприятливого середовища для ведення бізнесу, сприятливого інвестиційного клімату, високої кваліфікації населення та іншим чинникам, що сприяють застосуванню інформаційних технологій.

Загалом процес створення інформаційної продукції відноситься до стадії створення інтелектуального продукту, і чим більше вкладається матеріальних коштів, знань інформаційних працівників, аналітиків, тим більш організованою, дорожчою і вагомішою стає інформаційна продукція. Тому для багатьох розвинених країн першочерговим завданням є розвиток саме інформаційного ринку.

**Література:** 1. Агапов В. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий / В. Агапов, С. Яковлев, В. Патрушевич // Аналитический обзор Московской Биржи совместно с РВК. – 11.02.2015. – 54 с.; 2. Бреус О. С. Міжнародний ринок інформаційних товарів та послуг / О.С. Бреус; наук. кер. Н.В. Івашова // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. О.Ф. Балацького, м. Суми, 27 травня 2015 р. / За заг. ред. О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. – Суми: СумДУ, 2015. – С. 114-116; 3. Брожик Л.Л. Проблема інтеграції до світового інформаційного простору як складова національної політики / Л.Л. Брожик // Економічний часопис-XXI. – 2010. – №3-4. – С. 42-46; 4. Литвин А.Є. Тенденції розвитку світового ринку інформаційних технологій [Електронний ресурс] / А.Є. Литвин // Електронний інституціональний репозиторій Приазовського державного технічного університету. – 2011. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu>; 5. The Global Information Technology Report 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www3.weforum.org>; 6. World's leading





УДК 339.942

**Фліссак К.А.**

## **ОРГАНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ ОКРЕМИМИ ДЕРЖАВАМИ СНД**

*Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка, ІМВ*

Сучасна практика міжнародних економічних відносин яскраво доводить, що дилема вибору між лібералізацією зовнішньоекономічних контактів та втручанням держав в ці процеси розв'язується на користь останнього: країни, які всіляко підтримують своїх підприємців та просувають свої економічні інтереси на світових ринках мають кращі перспективи в процесах міжнародного економічного партнерства. Головним інструментом тут стає діяльність, яка в науковій літературі отримала назву економічної дипломатії.

Під даним терміном ми розуміємо взаємопов'язану та спільну діяльність органів державної влади, різнорівневих підприємницьких структур, фінансово-економічних установ, а також неурядових організацій, спрямовану на відстоювання національних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг, створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності як для вітчизняної економіки в цілому, так і для окремих її суб'єктів, а також формування нових або посилення існуючих інших можливих позитивних соціально-економічних результатів, з використанням дипломатичних механізмів та інструментів [1, с. 71-72].

Дослідження специфіки розвитку економічної дипломатії на пострадянському просторі має значення для України в зв'язку з її приналежністю до даної групи країн. Це, в свою чергу, є суттєвим з позицій співставлення результатів інших держав, які сюди належать, з метою виокремлення позитивного та негативного досвіду для розгляду перспектив впровадження першого та уникнення другого.

За попередні 25 років тут активно розвивався як двосторонній, так і багатосторонній рівні економічної дипломатії. Головними структурами багатостороннього рівня стали Співдружність Незалежних Держав (СНД) та Євразійський економічний союз. Проте неоднозначність ре-

зультатів їх функціонування переводить увагу до білатерального рівня. Серед окремих країн пострадянського простору найбільший інтерес представляє вивчення досвіду Росії, Республіки Білорусь та Казахстану в забезпеченні власної ніші на світових ринках. Наш вибір обумовлений наступними причинами: по-перше, Білорусь та Казахстан входять в число важливих економічних партнерів нашої країни, по-друге, Росія є державою, яка оперує значними товарними та фінансовими потоками, а її зовнішньоекономічна і, особливо, гео економічна діяльність істотно впливає на економіку України, по-третє, в процесі розбудови власного механізму економічної дипломатії ці країни отримали ряд негативних результатів, які важливо уникнути у розвитку аналогічної системи в Україні.

Внаслідок об'єктивних чинників значний потенціал для подальшого розвитку в 1991 р. отримала Росія, яка практично одразу почала розвивати власну систему економічної дипломатії. Одне з ключових місць в ній займає Міністерство закордонних справ. В його структурі функціонують департаменти економічного співробітництва, зовнішньополітичного планування, міжнародних організацій, а також 14 департаментів, відповідальних за роботу з конкретними країнами або регіонами. Крім МЗС в Росії активними учасниками механізму економічної дипломатії є представники багатьох структур виконавчої влади, а також ряд структур, в які залучено представників бізнесу і які покликані забезпечити захист та просування його інтересів за кордоном та сприяти залученню нових партнерів для роботи всередині держави. Зокрема сюди, крім вже згаданого МЗС, входять Президент РФ, Міністерство економічного розвитку, Міністерство фінансів, Міністерство промисловості і торгівлі, Центральний банк РФ, Федеральна митна служба, торговельні представництва за кордоном, торгово-промислова палата РФ, Російський експортний центр тощо.

Так, Президент РФ на підставі Конституції РФ (глава 4) здійснює керівництво зовнішньою політикою (в т.ч. зовнішньоекономічною) держави, приймає рішення про проведення переговорів та підписання міжнародних договорів в сфері зовнішніх економічних зв'язків, а також здійснює інші функції, передбачені чинним законодавством.

До компетенції Уряду РФ належить проведення єдиної державної зовнішньоекономічної політики, прийняття заходів по захисту внутрішнього ринку країни, визначення ставок митного тарифу, запровадження або скасування кількісних обмежень в зовнішній торгівлі, використання інших нетарифних інструментів регулювання експортно-імпортної дія-

льності. Крім того, на Кабінет Міністрів Росії покладено відповідальність за координацію діяльності інших міністерств та відомств, які можуть впливати на зовнішньоекономічну діяльність.

Як вже було зазначено, серед міністерств пріоритет в даній сфері належить МЗС. Проте неможливо ігнорувати значення інших служб. Так, Міністерство економічного розвитку Росії готує пропозиції по розвитку міждержавної економічної взаємодії країни, розробляє основи та механізм регулювання зовнішньоекономічною діяльністю, включаючи адміністративні, сприяє реалізації валютно-кредитних рішень, організує роботу по залученню та використанню державних кредитних ресурсів. Міністерство розробляє пропозиції по підвищенню ефективності зовнішньоекономічних зв'язків, в тому числі по стимулюванню експорту наукоємної продукції, бере участь в здійсненні експортного контролю і стандартизації продукції [2]. Однак тут доцільно згадати, що впродовж 90-х – початку 2000-х років потенціал Мінекономрозвитку (така назва також вживається на офіційному рівні) в сфері економічної дипломатії послідовно скорочувався. У 2008 р. наступним кроком в даному напрямку стало рішення передати Міністерству промисловості та торгівлі функції з підтримки експорту промислової продукції, забезпечення доступу на ринки товарів та послуг, виставкової і ярмаркової діяльності, з проведення розслідувань, які передують запровадженню спеціальних захисних, антидемпінгових або компенсаційних заходів при імпорті товарів, а також щодо застосування заходів нетарифного регулювання [3]. На даний момент структура розглядуваного міністерства в напрямку економічної дипломатії дещо розширена і станом на початок 2016 р. налічує 8 департаментів, відповідальних за міжнародні контакти [4].

Міністерству економічного розвитку підпорядковуються закордонні структурні підрозділи – торгові представництва. На початку 2016 р. Росія мала 60 торгових представництв в інших країнах (в тому числі 4 – при міжнародних організаціях) та 12 додаткових відділень торгових представництв в країнах, які належать до числа важливих зовнішньоекономічних партнерів Росії.

Серед основних завдань торгового представництва є: забезпечення проведення зовнішньоекономічної політики РФ в державі перебування, сприяння розширенню та диверсифікації російського експорту товарів і послуг, створення в країні перебування умов для реалізації конкурентних переваг РФ, аналіз і прогнозування стану зовнішньоекономічних відносин РФ з державою перебування та підготовка пропозицій щодо їх вдосконалення; участь у забезпеченні реалізації торгової політики РФ

і розвитку господарських зв'язків між Росією і країною перебування; недопущення виникнення ускладнень у торговельно-економічних відносинах РФ з державою перебування, а у разі їх виникнення – оперативне врегулювання; та інші.

Крім структур МЗС та Мінекономрозвитку важливою ланкою російського механізму економічної дипломатії є Міністерство промисловості та торгівлі РФ (Мінпромторг) в складі якого функціонують департаменти зовнішніх зносин та державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. На нашу думку, недоліком тут є певне дублювання функцій структурами Мінекономрозвитку та Мінпромторгу. Особливо істотним воно стає якщо згадати той факт, що торговельні представництва підпорядковані МЗС та Мінекономрозвитку, а значний пласт завдань економічної дипломатії покладено на Мінпромторг. Свої департаменти, які відповідають за зовнішньоекономічну діяльність мають також Міністерства сільського господарства, енергетики, транспорту та фінансів, а також деяких інших органів виконавчої влади Росії. На нашу думку, подібне розпорошення зусиль є відверто неефективним, оскільки кількісне зростання числа структур в сфері економічної дипломатії не значить автоматичного переходу результатів їх діяльності згідно законів діалектики у якість. Навпаки, вважаємо, що механічне примноження структур може призвести до загострення конкуренції між відповідними підрозділами міністерств та відомств, а концентрація закордонних представництв в руках МЗС та Мінекономрозвитку Росії ставить під сумнів можливості оперативно розв'язувати завдання, покладені на увесь механізм економічної дипломатії Російської Федерації.

На нашу думку, при подальшому реформування механізму економічної дипломатії України необхідно врахувати даний досвід та сформувати в системі органів виконавчої влади єдине міністерство, яке б відповідало за завдання по захисту державних інтересів, аналогічні до згаданих нами вище. Саме даний крок дозволив би позитивно вплинути на зовнішньоекономічну діяльність України та вивести її на місце в світовій економіці відповідно до реального потенціалу.

**Література:** 1. Фліссак К. Економічна дипломатія. Навч. посіб. / К.А.Фліссак. – Тернопіль: «Новий колір», 2013. – 440 с.; 2. Астахов Е. Дипломатическое сопровождение национального бизнеса / Евгений Астахов // Дипломатическая служба. – 2012. – № 4 (25). – С. 7-16; 3. Постановление Правительства Российской Федерации «О Министерстве экономического развития Российской Федерации» от 5 июня 2008 г. №437; 4. Структура Министерства экономического развития Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/>

**Черномаз П.О., Субачева І.С.**

## **ОФШОРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Однією з особливостей сучасного економічного розвитку світу в умовах глобалізації є функціонування так званих офшорів, або офшорних зон. Вважається, що термін «офшор» (англ. off shore – поза берегом, поза межами) вперше було використано в одній із газет США наприкінці 50-х років ХХ ст., де йшлося про американську фінансову організацію, що перемістила свою діяльність, на територію зі сприятливим податковим кліматом за межами США [1, с. 72].

Як похідний від «офшор» виник термін «офшорна зона». Під офшорними зонами (або офшорний центрами, податковими гаванями) розуміють країни або адміністративні території, що надають фізичним та юридичним особам інших країн, зареєстрованих в цих країнах і територіях, сприятливий податковий режим у вигляді низьких або навіть нульових ставок податків, а також забезпечують конфіденційність фінансових, комерційних та інших операцій іноземних фізичних і юридичних осіб.

У свою чергу фізичні та юридичні особи, що з метою уникнення або мінімізації оподаткування зареєстровані на одній території (в офшорній зоні), а здійснюють свою діяльність в іншій країні, отримали назву «офшорних фірм» або «офшорних компаній».

Оскільки термін «офшорна зона» не має чіткого загальноприйнятого визначення, точну кількість офшорних зон назвати неможливо. Кожна держава самостійно визначає, які країни та території вважати офшорними зонами. В Україні до переліку офшорних зон, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 р. № 143, увійшло 36 країн і адміністративних територій. На території Європи до них віднесено Андорру, Гібралтар і Монако. Водночас багато офшорних компаній, заснованих українськими юридичними фізичними та юридичними особами, були зареєстровані на Кіпрі та у Швейцарії. Юридично, тобто за законодавством України, ці країни не визнаються офшорними зонами, але фактично, виходячи з визначення, є такими.

Необхідність в офшорних зонах і можливість їх створення з'явилися невдовзі після 2-ї Світової війни, коли багато колоній отримали незалежність, і саме на їх територіях утворилася велика кількість офшорів. Світова економіка, оговтавшись після війни, почала бурхливо розвиватися. Всім країнам доводилося шукати конкурентні переваги, щоб отри-

мувати вигоди від міжнародної торгівлі, розвивати промислове виробництво. Колишнім колоніям було нелегко конкурувати з розвиненими країнами, оскільки вони були здебільшого їх сировинними придатками без розвинутої промисловості. Створення офшорних зон для цих країн було одним з найлегших шляхів залучення коштів, оскільки не вимагало великих вкладень капіталу і великого часу – для цього достатньо було розробити та прийняти відповідне законодавство.

Метою даної публікації є визначення офшоризації економіки як окремої економічної категорії. У зв'язку з широким розповсюдженням офшорної діяльності, яка чинить значний вплив на світову економіку та економіки конкретних країн, на початку XXI ст. в засобах масової інформації та в наукових публікаціях почав використовуватися термін «офшоризація».

Зокрема, С.О. Басова у дисертаційній роботі розглянула офшоризацію як закономірність глобалізації та визначила термін «офшоризація світової економіки» як «процес формування і функціонування глобальної ринкової офшорної мережі» [2, с. 15].

Т.С. Шепель запропоновано трактування поняття «офшоризація» як «трирівневого процесу, що протікає на мікрорівні бізнес-структур, на макрорівні національних економік, на мегарівні світової економіки» [3, с. 17], а також визначення офшоризації світової економіки як «сукупності процесів збільшення чисельності економічних акторів, що використовують офшорні й спаринг-офшорні юрисдикції з метою оптимізації міжнародного економічного співробітництва та досягнення найбільш сприятливих умов ведення бізнесу, а також посилення їхнього впливу на розвиток світової економіки шляхом нетранспарентного переміщення капіталу через державні кордони» [3, с. 19].

Багато науковців, зокрема, О.А. Артемьев [4], Є.В. Редзюк [5], А.Г. Сараган [6], Б.А. Хейфец [7], використовують у своїх публікаціях термін «офшоризація», проте його визначення не подають.

Виходячи із сутності створення офшорних зон, під терміном «офшоризація економіки» пропонуємо розуміти процес впливу офшорної діяльності на економіку, що відображається у відтоку капіталу за допомогою створення та реалізації спеціальних бізнес-схем з використанням офшорних фірм з метою уникнення або мінімізації оподаткування.

Як кількісний показник ступеня офшоризації економіки пропонуємо використовувати коефіцієнт офшоризації економіки ( $K_{of}$ ):

$K_{of} = OC/GDP$ , де  $OC$  – офшорний капітал (offshore capital), тобто обсяг коштів, виведених з економіки за допомогою офшорних схем про-

тягом певного періоду (наприклад, року); GDP – валовий внутрішній продукт, створений економікою за той же період.

Таким чином, чим більшим є коефіцієнт офшоризації економіки певної країни, тим значніший вплив на неї офшорних схем, а отже, тим більша загроза економічній стабільності та безпеці країни.

Проблемою використання формули (1) є точне визначення обсягу офшорного капіталу, оскільки в багатьох випадках офшорні схеми важко відокремити від інших фінансових операцій. Наприклад, у Швейцарії можуть бути зареєстровані та здійснювати експортно-імпорتنі операції як офшорні фірми-посередники, так і місцеві компанії з позитивною репутацією. Тому лише частину обсягу торгових відносин певної країни з резидентами Швейцарії можна віднести до офшорного перетоку капіталу. До того ж офшорні компанії, як правило, не показують реальний обсяг переведених коштів з метою зниження оподаткування. Необхідне поглиблене вивчення діяльності конкретних фірм, а не лише володіння загальними цифрами статистики торгівлі та інвестицій. Отже, показник обсягу офшорного капіталу може бути визначено лише приблизно, при цьому важливо враховувати дані організацій, що займаються вивченням офшорних, в тому числі «сірих» та тіньових, схем та боротьбою з відмиванням «брудних» грошей.

Виникнення офшорних зон обумовлено низкою об'єктивних причин. Первинним поштовхом для створення офшорних зон були жорсткі податкові умови в більшості розвинених країн, недосконале податкове законодавство і природне бажання компаній і людей, що володіють великим капіталом і великими доходами, платити менше податків. Коли після Другої Світової війни уряди збільшували старі податки і вводили нові, для багатьох економічних агентів, нездатних вплинути на ці рішення, одним з виходів було вибрати іншу територію для здійснення діяльності.

На сучасному етапі розвитку світової економіки стимулами переведення капіталу в офшори є перш за все високі та надвисокі податки в окремих країнах, а також нестабільність економічної, соціальної та політичної ситуації, різкі інфляційні стрибки, жорсткі обмеження на господарську діяльність.

Наразі існують легальні схеми виведення капіталів у офшорні зони, які навіть закріплені законодавчо. Основною причиною, яка одночасно є і метою функціонування офшорних зон, офшорних схем господарювання та спеціально створюваних офшорних компаній, є мінімізація податкових зобов'язань як у країні здійснення діяльності, так і в країні реєстрації підприємства. Ця мета досягається шляхом легального виведення

всіх або частини доходів з-під податкової юрисдикції країн з високим рівнем оподаткування. Особливістю країн, які є офшорними зонами, є те, що залучення іноземного капіталу за допомогою низьких податків стає в них метою державної політики. При цьому деякі країни виробили спеціалізовані схеми функціонування в них офшорних компаній. Так, судноплавний флот реєструється в основному в Панамі та Ліберії, міжнародні банки діють в основному на Багамах, Кайманових островах, Джерсі, посередницькі структури – в Швейцарії, Нідерландах та Ліхтенштейні, страхові компанії – на Бермудських островах.

Внутрішнє законодавство офшорних юрисдикцій разом зі спеціальними міжнародними угодами забезпечують легальність схем відходу від податкового тягара країни, звідки походить фірма, і дозволяють уникнути подвійного оподаткування. Зокрема, однією з таких відпрацьованих схем є використання угоди України з Республікою Кіпр про уникнення подвійного оподаткування. У результаті капітали з України цілком легально виводилися на Кіпр через зареєстровані там офшорні компанії, а потім у разі необхідності поверталися у вигляді прямих іноземних інвестицій з Кіпру в Україну.

З розвитком та широким розповсюдженням офшорної діяльності в світі масова втеча капіталів почала спостерігатися навіть з дуже стабільних ринків з порівняно невисокими податковими ставками. Ця втеча пояснюється також міграцією нелегального капіталу, що складається з так званих «гарячих грошей», одержуваних від кримінального або тіньового бізнесу.

За даними звіту «Незаконний вивіз капіталу з країн, що розвиваються» американської неурядової організації «Global Financial Integrity» [8] Україна потрапила в двадцятку рейтингу зі 149 країн з найвищими обсягами нелегального відтоку капіталів у період з 2004 по 2013 роки. Методика враховувала навмисне заниження компаніями вартості експорту та завищення вартості імпорту, а також оцінку потоку «гарячих грошей», виходячи з даних платіжних балансів.

У звіті зазначається, що Україна посідає 14 місце із близько 11,676 млрд. дол. США щорічної суми нелегального відтоку капіталу (в тому числі 112 млн. дол. щорічного відтоку «гарячих грошей»). Своєрідний рекорд було зафіксовано в 2012 р., коли відтік капіталу з України перевищив 21 млрд. дол. Загалом за 10 років з України нелегально виведено 116,762 млрд. дол. (в тому числі 1,12 млрд. дол. «гарячих грошей»). Лідирують у рейтингу «Global Financial Integrity» Китай (щорічно втрачав через нелегальне вивезення капіталу близько 139,228 млрд дол., в тому числі 27,279



млрд. дол. «гарячих грошей») та Росія (щорічний відтік капіталу – 104,977 млрд. дол., в тому числі 6,82 млрд. дол. «гарячих грошей»).

Таблиця 1

Розрахунок показників вивозу капіталу деяких країн

Країна	Показники в 2004 р.			Показники в 2013 р.		
	Незаконний вивіз капіталу, млн. дол. США	ВВП за номіналом, млн. дол. США	Коефіцієнт офшоризації економіки	Незаконний вивіз капіталу, млн. дол. США	ВВП за номіналом, млн. дол. США	Коефіцієнт офшоризації економіки
Азербайджан	1147	8681	0,1321	14736	73560	0,2003
Бразилія	89	669643	0,0001	28185	2392082	0,0118
Венесуела	19601	112451	0,1743	9162	218433	0,0419
В'єтнам	4034	49424	0,0816	17837	171222	0,1042
Індія	19447	721585	0,0270	83014	1861802	0,0446
Індонезія	18466	256837	0,0719	14633	9104792	0,0161
Ірак	0	36628	0	15994	232497	0,0688
Казахстан	8951	43152	0,2074	24529	231876	0,1058
Китай	81517	1941746	0,0420	258640	9490603	0,0273
Коста-Ріка	5465	18596	0,2939	21383	49237	0,4343
Малайзія	26591	124750	0,2132	48251	323343	0,1492
Мексика	34239	770268	0,0445	77583	1258774	0,0616
Нігерія	1680	87845	0,0191	26735	514965	0,0519
ПАР	12137	228597	0,0531	17421	366244	0,0476
Польща	4926	253529	0,0194	16793	524059	0,0320
Російська Федерація	46064	591017	0,0779	120331	2079025	0,0579
Таїланд	7113	172895	0,0411	32971	420167	0,0785
Туреччина	9677	392166	0,0247	26487	823243	0,0322
Україна	4380	64883	0,0675	13911	183310	0,0759
Філіппіни	9192	91371	0,1006	7938	271927	0,0292

Таблицю складено авторами за матеріалами [8, 9].

Якщо використати формулу (1) та розрахувати на основі даних незаконного вивозу капіталу коефіцієнти офшоризації економік країн, що потрапили у першу двадцятку рейтингу, то виявляється, що лідери рейтингу не відзначаються найвищим ступенем офшоризації економіки, при цьому цей ступінь у різних країн змінювався протягом часу в різних напрямках (табл. 1). Наприклад, коефіцієнт офшоризації лідера за вивозом капіталу Китаю становив у 2004 р. 0,042, а в 2013 р. знизився до 0,027, хоча якщо порівняти зміну обсягу незаконного вивозу китайського капіталу за ці роки, то він збільшився в 3,2 рази. Також за цей період знизився ступінь офшоризації економік таких країн, як Венесуела, Індонезія, Казахстан, Малайзія, ПАР, Російська Федерація, Філіппіни. Водночас збільшився ступінь офшоризації економік Азербайджану, Бра-

зії, В'єтнаму, Індії, Іраку, Коста-Ріки, Мексики, Нігерії, Польщі, Таїланду, Туреччини, України. З-поміж двадцятки країн з найбільшим відтоком капіталу найвищий ступінь офшоризації економіки мають відома офшорна зона Коста-Ріка (коефіцієнт офшоризації в 2013 р. склав 0,43), Азербайджан (0,2), Малайзія (0,15), Казахстан (0,106), В'єтнам (0,104), Таїланд (0,078), Україна (0,076), Ірак (0,069), Мексика (0,062), Російська Федерація (0,058), Нігерія (0,052).

Висновки. Офшоризація економіки є важливою економічною категорією, що відображає ступінь впливу на економічний розвиток та економічну безпеку країн відтоку капіталу. Кількісним показником ступеню офшоризації пропонується використовувати коефіцієнт офшоризації економіки. Розрахунок цього коефіцієнту для двадцятки країн з найбільшим відтоком капіталу показав, що країни з великим загальним обсягом відтоку капіталу не обов'язково мають високий ступінь офшоризації, оскільки вони виробляють значний обсяг ВВП, а тому вплив офшорної діяльності є менш значимим для сталого розвитку їх економік.

**Література:** 1. Рязанова Н. Еволюція теорії та практики вивозу капіталу та його особливості у контексті світової кризи початку XXI ст. / Н. Рязанова. // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 2. – С. 65-77; 2. Басова С.А. Офшоризация как закономерность глобализации и ее воздействие на экономику России / С.А. Басова: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01. – Кемерово, 2006. – 22 с.; 3. Шепель Т.С. Трансформация механизма функционирования мирового хозяйства: роль процесса офшоризации / Т.С. Шепель: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.14. – Ростов-на-Дону, 2015. – 26 с.; 4. Артемьев А.А. Офшоризация российского бизнеса: причины и пути преодоления / А.А. Артемьев. – Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 3. – С. 9-16; 5. Редзюк Є.В. Офшоризація світової економіки: перспективи для України і світу / Є.В. Редзюк: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aphd.com.ua/publication-34/>; 6. Сараган А.Г. Офшоризация экономики Республики Беларусь / А.Г. Сараган // Международные отношения: история, теория, практика: материалы IV науч.-практ. конф. молодых ученых фак. междунар. отношений БГУ. – Минск: Изд. центр БГУ, 2014. – С. 118-120; 7. Хейфец Б.А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 63 с.; 8. Kar D. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2004-2013 / D. Kar, J. Spanjers. – Global Financial Integrity, 2015: [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2015/12/IFF-Update\\_2015-Final.pdf](http://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2015/12/IFF-Update_2015-Final.pdf); 9. The World Bank: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.



**Чучмай Г.Ю.**  
**ІННОВАЦІЙНІ ПЛАТФОРМИ**  
**В ГЛОБАЛЬНІЙ ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОСИСТЕМІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

Найбільші компанії визнали необхідність доступу до глобальної мережі знань, щоб розробляти і придбавати нові технології, які допомагають краще обслуговувати клієнтів. Для координації доступу до цієї мережі знань, було розроблено інноваційні платформи, на базі яких нові підприємства і невеликі компанії мають можливість впроваджувати свої нововведення. Ці платформи дозволили сформувати інноваційні екосистеми, які стали базою для створення нових підприємств різних типів. В останні роки, інноваційні платформи домінують у багатьох галузях промисловості. [1, с. 270].

Найпопулярнішим прикладом інноваційної платформи є iPhone, де компанія Apple грає роль керівника і пропонує своїм партнерам платформу для створення вартості (iPhone/iPod/iPad), а також платформу (iTunes) для присвоєння вартості [2, с. 270-273]. Ця платформа стала базою для розвитку численних стартапів і ринку мобільних додатків для споживачів по всьому світу. Учасники платформи розвивають інноваційні програми для глобального охоплення і підвищення функціональності нових продуктів. Ці нововведення дозволяють розвивати і формувати екосистему на свою користь.

Інноваційні платформи забезпечують сприятливі умови для створення нових компаній різного типу. Тим не менш, успіх і виживання цих нових компаній в значній мірі залежать від їх здатності задовольняти потреби свого керівника платформи (наприклад, Apple і її iPhone). Ці компанії виступають в наступних ролях: виробників, постачальників і нішевих гравців, завдяки чому, інноваційні платформи залишаються конкурентоспроможними, а нові підприємства знаходять своє місце в динамічних екосистемах. Також, ці ролі визначають різні типи можливостей створення вартості, які можуть існувати в екосистемі.

Концепція інноваційної екосистеми відноситься до взаємозалежної мережі компаній, які спільно розвивають інноваційні можливості або платформи, впливають на загальну ефективність роботи і залежать одна від одної. Учасники екосистем, як правило, спільно працюють і на конкурентній основі розробляють нові продукти та послуги, засновані на

загальному наборі технологій, знань, навичок, що складають платформу [3, с. 11]. Інноваційні екосистеми існують протягом багатьох років, але є риси, що стали більш помітними в останні роки: платформи інноваційної екосистеми більше не обмежуються секторами мікропроцесорів і комп'ютерів, вони отримали широке розповсюдження і в інших секторах, включаючи побутову електроніку (наприклад, мобільні телефони, електронні іграшки), побутову техніку, автомобілі. Інноваційні екосистеми народжують нові підприємства і стимулюють різні види підприємницької діяльності [4, с.50]. Водночас, ці підприємства створюють, і впливають на зміни в екосистемах, що засновані на радикальних інноваціях. Взаємні відносини між екосистемами, компаніями та інноваціями призводять до еволюції екосистеми, визначають її життєздатність і витривалість. Таким чином, через інтеграцію різних видів знань, зберігається процес «творчого творення», в якому старі знання використовуються разом з новими для створення нових продуктів та програм.

Підприємництво в екосистемі виражається в різних формах, які включають: створення нових компаній, створення нових підрозділів, впровадження принципово нових продуктів і бізнес-моделей. Іноді, нові компанії створюють свої власні мережі, які працюють, щоб змінити правила конкуренції та збалансувати вплив домінуючих гравців в галузі. Деякі з цих новостворених мереж ростуть і стають потужними силами в промисловості і в врешті можуть замінити традиційних гравців та їх мережі [5, с. 29].

Дисперсія і різноманітність знань, що необхідні для сучасних складних продуктів, технологій та інновацій, у свою чергу створюють різні типи компаній. Ці компанії значно різняться за своїми ринковими і ресурсними базами і бізнес-моделями, а також за здатністю будувати партнерські відносини з іншими підприємствами. Неоднорідність компаній дає можливість припустити, що вони можуть займати різні ринкові позиції в екосистемі і посилювати свої відмінності.

В інноваційній екосистемі існує три типи компаній: виробники – нові підприємства, що створюють нові ідеї, які докорінно перетворюють бази знань екосистеми; постачальники – нові підприємства, які роблять непропорційно швидкі відкриття і винаходи в екосистемі; і нішеві гравці – спеціалізовані нові підприємства, які виділяють нішу в екосистемі і розвивають її. Ці типи пов'язані з керівниками екосистеми і допомагають їм задовольняти потреби ринку, адаптуватися і швидко реагувати на технологічні і ринкові виклики та інші зміни. Очевидно, що ці типи не представляють вичерпний список всіх нових підприємств, які могли б

існувати в екосистемі; скоріше, вони ілюструють потенційну різноманітність цих компаній.

Таким чином, поява глобальних інноваційних екосистем створила можливості для нових фірм і їх засновників. Інноваційні платформи, які населяють інноваційні екосистеми, як правило, займають нові компанії, що грають різні ролі в задоволенні потреб керівників цих платформ і їх членів. Граючи ці ролі, компанії використовують свої ресурси, навички і можливості, щоб диференціювати себе від інших підприємств при будівництві міцних торговельних відносин, які дають їм їх унікальний ринковий простір, а також дозволяють розвивати свої ринки і використовувати нові можливості.

**Література:** 1. Agarwal R., Audretsch D., Sarkar M. *The Process of creative construction: knowledge spillovers, entrepreneurship and economic growth.* / R. Agarwal, D. Audretsch, M. Sarkar, // *Strategic Entrepreneurship Journal.* – В.: 2007. – №1(2). – Р. 263-286; 2. Luksha P. *Niche construction: the process of opportunity creation in the environment.* / P. Luksha // *Strategic Entrepreneurship Journal.* В.: 2008 – №2. – Р. 269-283; 3. Конейкина Л. *Экосистема для инновационного бизнеса* / Л. Конейкина // *The Angel Investor.* – 2008. – Январь. – С. 10-13; 4. Куфтырёв И.Г. *Инновационные экосистемы: региональный аспект: учебно-методический комплекс* / Куфтырёв И.Г. – Н. Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2011. – 94 с.; 5. Смородинская Н.В. *Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста* / Н.В. Смородинская // *Инновации.* – 2014. – №7. – С. 27-33.



УДК 339.5:341.355

**Яковченко В.С.**

## **РОЛЬ ПРИНЦИПУ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ СОТ У ФОРМУВАННІ ВЗАЄМОВИГІДНИХ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН**

*Київський національний торговельно-економічний університет  
Науковий керівник: к.е.н. Гужва І.Ю.*

У сучасних умовах жодна країна не може претендувати на повноцінний економічний розвиток без залучення її до міжнародних господарських зв'язків. Здоров'я зовнішньої торгівлі будь-якої країни тісно пов'язане із зовнішньоторговельною політикою інших країн. Особливо важливого значення при цьому набуває прозорість зовнішньоторговельних відносин між державами.

Проблема забезпечення належного рівня прозорості актуальна для будь-якої інституційної структури у сучасному світі. Прозорість та

відкритість інформації, регламентовані стандарти, чіткі критерії безпеки, застосування принципу недискримінації є основними принципами роботи Світової організації торгівлі (СОТ) [4], яка відіграє значну роль у процесі глобалізації економіки. Дослідженню питання розвитку відносин країн-учасниць СОТ присвячували наукові праці вітчизняні вчені Бураковський І., Осика С. [2], Пятницький В. [2], Покрещук О. [3], Циганкова Т. [4] та ін. В останні роки, з огляду на зростання інтересу до питань транспарентності, іноземними науковцями було проведено низку досліджень, які виявили, що проведення транспарентної та передбачуваної торговельної політики є одним із факторів лібералізації торгівлі та ефективних зовнішньоторговельних відносин. У цьому контексті варто виділити таких науковців, як Марк Халле та Роберт Вульф [5]. Проте в Україні проблема транспарентності у рамках зовнішньої торгівлі залишається недостатньо дослідженою. На нашу думку, для того, щоб Україна досягла економічної стабільності, покращила бізнес-клімат у державі, змогла позиціонувати себе на світовій арені як надійного торговельного партнера і привабливого об'єкта для інвестицій транспарентна торговельна політика є запорукою успіху.

Формування сприятливої зовнішньоторговельної політики виступає однією з ключових потреб для здійснення якісних перетворень в економіці України. Сучасні інтеграційні процеси несуть в собі зміни, через які має пройти економіка України, аби активно включитися в суспільно-економічні процеси сучасного світу та інтегруватися в європейське співтовариство. З набуттям чинності Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС відкриваються широкі перспективи розвитку для українського виробника за умови, якщо Україна буде надійним партнером для інших країн. При цьому особливої ваги набуває транспарентність зовнішньоторговельної політики країни. Створення чесних, прозорих, зрозумілих для всіх правил гри в економіці, а тим більше їх обов'язкове виконання надасть змогу стабілізувати, диверсифікувати та розвинути економіку країни. Будучи членом Світової організації торгівлі, Україна має дотримуватися одного з ключових принципів Організації, а саме – принципу транспарентності [1, с. 9]. Основним завданням СОТ є сприяння безперешкодній, передбачуваній міжнародній торгівлі, що, у свою чергу, означає необхідність усунення торговельних бар'єрів. Для виконання цього завдання важливою вимогою є те, що правила і норми міжнародної торгівлі мають бути прозорими, не повинні різко, без попередження змінюватись, а їх застосування має бути логічним і послідовним [6, с. 5]. Саме над цим завданням Україна має працювати, щоб створити

й довести до автоматизму систему транспарентної зовнішньоторговельної політики, тим самим звести до мінімуму можливі та іноді непередбачувані наслідки недотримання принципу транспарентності СОТ.

Як правило, основним інструментом СОТ щодо перевірки повноти виконання країнами-учасниками взятих на себе зобов'язань є вимога про негайне та повне інформування Організації країнами-членами при будь-яких законодавчих змінах, які прямо чи опосередковано стосуються взятих на себе зобов'язань [1; 2; 6]. Дотримання даного принципу посилює довіру до країни як до торговельного партнера тим самим, сприяючи створенню стабільних, взаємовигідних міжнародних торговельних відносин. Розвитку передбачуваної торгівлі сприяють вимоги національної торговельної політики щодо прозорості. Відповідно до загальних правил СОТ уряди країн-членів повинні публікувати всі закони та регламенти (зміни або доповнення), які стосуються торгівлі. Разом з тим, допускається нерозголошення конфіденційних відомостей, якщо це суперечить суспільним інтересам або шкодить законним діловим інтересам [6]. Окрім цього, країни-члени СОТ зобов'язані доводити до відома (нотифікувати) інші країни-члени СОТ про зміни у своїх торговельних режимах. Крім того, кожна країна зобов'язується створити інформаційний центр, де інші країни-Члени можуть одержати інформацію про закони і постанови, що діють у відповідних секторах економіки [5, с. 10]. Отже, принцип транспарентності СОТ надає змогу зацікавленим виробникам та експортерам бути в курсі про зміни в законодавстві інших країн-членів СОТ на основі нотифікацій країн-членів СОТ. Таким чином, виробники країн СОТ ясно розуміють, які правила та регламенти використовуються для продажу їхніх товарів як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому в будь-якій іншій країні-учасниці СОТ [2, с. 321].

Таким чином, важливість дотримання Україною принципу транспарентності полягає у залученні українських експертів до обговорення питань подальшого розвитку міжнародної торгівлі, розширення можливостей доступу товарів на світові ринки, активного застосування механізмів СОТ для реалізації торговельних інтересів національних виробників, формування і презентацію позиції країни з цих питань. Україна розвиває свою економіку, загалом виконуючи правила та вимоги СОТ щодо принципу транспарентності. Центр обробки запитів країн-членів Світової організації торгівлі та їх інформування був створений у 2005 році, а у 2011 році Центр був реорганізований у Відділ обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення. За вимогами СОТ Україна нотифікує зміни у торговельній політиці, таким чином виконуючи

правила СОТ. На нашу думку, для стабілізації економіки України, варто приділяти особливу увагу розвитку транспарентної системи зовнішньоторговельних взаємовідносин з іншими країнами-партнерами. Адже якщо кожен учасник Організації буде належним чином виконувати правила щодо прозорості – це забезпечить передбачуваність торговельного процесу і, як наслідок, кожен з учасників отримає більш ефективний результат від торгівлі.

**Література:** 1. Звіт про діяльність України у сфері прозорості в рамках СОТ 2008-2012 / Відділ обробки запитів та нотифікацій та інформаційного забезпечення, Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/Zvit\\_Prozorist\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/Zvit_Prozorist_ukr.pdf); 2. Осика С.Г. Світова організація торгівлі / С.Г. Осика, В.Т. Пятницький. – 3-тє вид., перероб. і допов. – К.: К.І.С., 2005. – 514 с.; 3. Покрещук О.О. Правове регулювання міжнародної торгівлі у контексті норм і правил ГАТТ/СОТ 74346: монографія / О.О. Покрещук. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 512 с.; 4. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://libbook.com.ua/book\\_globalna-torgova-sistema-rozvitok-institutiv-pravil-instrumentiv-sot\\_774/2\\_](http://libbook.com.ua/book_globalna-torgova-sistema-rozvitok-institutiv-pravil-instrumentiv-sot_774/2_); 5. Wolfe R. Letting the Sun Shine in at the WTO: How Transparency Brings the Trading System to Life' [Electronic resource] / R. Wolfe. – Mode of access: [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201303\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201303_e.htm); 6. How to apply the transparency provisions of the SPS Agreement: A Handbook [Electronic resource] / WTO Secretariat. – Mode of access: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/spse/spshand\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/spse/spshand_e.pdf)





НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА  
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

**Матеріали XI науково-практичної конференції  
молодих вчених 25 березня 2016 року**

Українською, російською та англійською мовами

Текст подається в авторській редакції

Відповідальний за випуск: Касьян С.А.  
Оригінал-макет: Грицак Ю.П.

---

Видавництво ХНУ імені В.Н. Каразіна  
Підписано до друку 11.03.2016. Формат 60×84/16. Папір офсетний.  
Гарнітура Шкільна. Друк різнографічний. Обл.-вид. арк. 22,0  
Умовн.-друк. арк. 21,5. Наклад 120 прим.

Надруковано: ХНУ імені В.Н. Каразіна  
61022, Харків, пл. Свободи, 4, тел. 705-24-32  
Свідцтво про державну реєстрацію ДК № 3367 від 13.01.2009